

HUMBOLDT-UNIVERSITÄT ZU BERLIN



SLE Publication Series – S252

Centre pour le Développement Rural (SLE)

**Pour mieux se débrouiller ?**

## **Autonomisation économique par l'accès aux produits de microfinance en République démocratique du Congo**

Étude commanditée par la Coopération financière allemande (KfW)

Erik Engel (chef d'équipe), Eva Becker, Bastian Domke, Linda Engel, Frank Erkenbrecher, Timothy Johnston, Jakob Lutz

Kinshasa/Berlin, Décembre 2012



## SLE Publikationsserie

Herausgeber	Humboldt-Universität zu Berlin Seminar für Ländliche Entwicklung (SLE) Hessische Straße 1-2 10115 Berlin Tel.: 0049-30-2093 6900 FAX: 0049-30-2093 6904 sle@agrar.hu-berlin.de www.sle-berlin.de
Redaktion	Dr. Karin Fiege, SLE
Druck	Zerbe Druck & Werbung Planckstr. 11 16537 Grünheide
Vertrieb	SLE Hessische Str. 1-2 10115 Berlin
1. Auflage 2013	1-200
Copyright	2012 by SLE
ISSN	1433-4585
ISBN	3-936602-56-5
Titelphotos	Chargé de client au travail à Kikwit (Photo : Linda Engel)  Cliente de IF et employés, cuisine de restaurant à Kinshasa (Photo : Linda Engel)  Marché à Matadi (Photo : Jakob Lutz)

# Avant-propos

Le Centre pour le Développement Rural (SLE) de l'Université Humboldt de Berlin (HU) forme de jeunes professionnels dans le domaine de la coopération internationale depuis 50 ans.

Les missions de consultation de trois mois commanditées par des institutions de coopération allemandes et internationales font partie intégrante de l'année de formation. Les équipes multidisciplinaires mènent des recherches sur des sujets innovateurs en tant que consultants pour des partenaires internationaux. La participation des divers acteurs locaux est essentielle à la réussite du projet. Les résultats de cette recherche appliquée contribuent à la résolution de problèmes du secteur de développement.

Les études traitent des sujets du développement rural (gestion de ressources naturelles, changement climatique, sécurité alimentaire, agriculture) et de coopération avec des États fragiles (prévention de catastrophes, aide humanitaire, maintien de la paix) ou contribuent au développement de méthodes (évaluation, analyse d'impact, planification participative, conseil en processus).

Depuis 1972, le SLE a conduit 147 consultations de ce type dans plus de 60 pays et publie régulièrement les résultats obtenus dans cette collection.

En 2012, les équipes du SLE ont mené des études en République démocratique du Congo, au Soudan du Sud, au Libéria et en Moldavie.

La présente étude a été commanditée et cofinancée par la KfW Entwicklungsbank.

Prof. Dr. Frank Ellmer  
Dekan  
Landwirtschaftlich-Gärtnerische  
Fakultät/ LGF der HU

Dr. Susanne Neubert  
Direktorin  
Seminar für Ländliche  
Entwicklung/SLE



## Remerciements

Cette étude est le fruit d'un travail commun entre la Coopération financière allemande (KfW) et le Centre pour le Développement Rural (SLE) ainsi que d'une participation active de la part de nombreux acteurs du secteur de la microfinance en République démocratique du Congo (RDC). Nous remercions toutes les personnes qui y ont contribué en nous consacrant leur temps, en partageant leurs connaissances et suggestions pendant des entretiens et des ateliers, et celles, qui par leur soutien organisationnel et logistique, ont contribué à la réalisation de nos recherches sur le terrain.

Nous voudrions tout d'abord remercier M. Simon Bleidiesel et Mme Helke Wälde de la KfW, pour avoir initié cette étude et pour nous avoir donné les moyens de répondre à leurs attentes. Au sein de la KfW en RDC, nous pensons tout particulièrement à la collaboration avec Cathy Mbungani, très précieux soutien tout au long du travail et qui nous a donné régulièrement d'incalculables conseils et contacts. L'aide logistique et organisationnelle offerte par Afintal Mesa avant et tout au long de notre séjour a assuré le succès de la mission. Enfin, nous avons beaucoup apprécié les conseils de Alethea Mushila et l'aide logistique de Noël Duli.

Nous remercions également Jean-Médard Muteba, Jean-Claude Thetika Banzodila et Amine El Ayoubi du Fonds pour l'inclusion financière (FPM) qui ont partagé avec nous leur expertise en microfinance ainsi que quelques moments agréables hors des bureaux. Dans ce même esprit, nous évoquons l'accueil chaleureux par son Excellence Peter Blomeyer, Ambassadeur de la RFA en RDC, ainsi que le soutien offert par Simon Stumpf du BMZ et Simone Schnabel de la GIZ.

En outre, nous remercions de tout cœur l'équipe du Centre Congolais-Allemand de Microfinance (CCAM) et notamment M. Patrick Bakengela Shamba, chef du centre et directeur du programme. Toutefois, la plupart des entretiens n'auraient pas pu être envisageables sans le précieux travail d'interprétation et de traduction des (ex)-étudiants du CCAM : Elsie Salima Lwamba, Adolphe Kankisingi, Mystère Nzanzu Luvako, Gary Muledi Akombe, Olga Kabengele Mbuyi, Pompon Mpoto Mankeni et Yves Togba Boboy. Bien sûr, nous ne manquerons pas de mentionner le soutien des employés de l'Université Protestante, M. Honoré, M. Pierrot, M. Peggy et M. Papi. Les moments passés ensemble dans les marchés de Kinshasa ou sous le manguier resteront inoubliables.

Nous remercions les directeurs, les chefs d'agences et les chargés de clients de Mecrekin, Mufesakin, ProCredit, Advans, LifeVest et Finca, ainsi que les instructeurs et directeurs de RDCED, UMOJA, CARPEA et CADEA qui nous ont accueillis les portes ouvertes dans leurs bureaux. Tous ont efficacement participé à la réalisation de l'étude par leur aide et leurs conseils. Nous aimerions également remercier sincè-

rement les experts des bailleurs de fonds et du gouvernement, notamment la Banque Centrale et le Ministère de l'Industrie et des PME, pour leur coopération ainsi que toutes les personnes qui ont accepté de répondre à nos questionnaires et de partager avec nous leurs connaissances, craintes et idées précieuses.

La participation des entrepreneurs de Kinshasa, Matadi et Kikwit a été indispensable à la réalisation de l'étude. Nous pensons tout particulièrement à tous ceux qui nous ont activement soutenus dans nos démarches et recherches sur le terrain en nous ouvrant leurs portes et en acceptant de répondre à nos questionnaires. Nous sommes particulièrement reconnaissants envers les personnes qui nous ont accueillis une deuxième fois pour partager leurs histoires pour les entretiens narratifs. Nous ne pourrions mentionner toutes les personnes qui nous ont accordé du temps, mais nous pouvons néanmoins leur assurer que nous avons fait de notre mieux pour inclure toutes les informations et idées obtenues grâce à elles dans les résultats de cette étude. Ces résultats sont leurs résultats !

L'approche nous a été facilitée lors de la phase préparatoire sur la RDC à Berlin : nous avons ainsi énormément apprécié la venue de Daniel Braun (BMZ), du Prof. Salua Nour (FU Berlin), de Rita Schäfer, d'Eva Schabedoth (SAKS), de Philipp Koller (GIZ) et de Volker Kasch (Misereor) lors de la phase d'orientation. Leurs informations ont permis d'affûter l'approche ainsi que la méthodologie, et leurs suggestions ont été d'une très grande aide.

Pour finir, nous tenons à remercier le Dr Susanne Neubert, directrice du SLE, qui nous a soutenus et guidés tout au long du travail ainsi que toute l'équipe du SLE qui a assuré le bon déroulement de l'étude. Et, pour finir, merci à Anne-Marie Schmitt pour son précieux travail de correction et de relecture.

## Résumé

Les impacts du secteur de la microfinance en faveur de la lutte contre la pauvreté sont discutés dans le monde de la coopération internationale. Cette réflexion s'exprime notamment dans les études du Centre pour le Développement Rural (SLE) de l'Université Humboldt de Berlin qui, pour la troisième année consécutive, analyse les impacts de la microfinance dans différents contextes. Deux de ces études, celle-ci y compris, ont été commanditées par la Coopération financière allemande (KfW).

L'objectif de cette étude est d'analyser les impacts des différents produits de microfinance (PMF) relatifs à l'autonomisation économique dans la République démocratique du Congo (RDC). L'analyse prend en compte les effets directs des PMF ainsi que les effets secondaires à travers la création d'emploi par des micros, petites et moyennes entreprises (MPME), clientes d'institutions financières (IF).

La RDC figure parmi les États fragiles et se maintient dans les derniers rangs de l'indice de développement humain (IDH) des Nations Unies ainsi que du *Doing Business Report* de la Banque mondiale. Malgré tous les défis, des réformes sont en cours et depuis 2002, le secteur financier connaît une forte croissance. En 2011, le secteur de la microfinance était responsable de 5 % de l'ensemble du volume financier.

La forte demande en services de microfinance n'est pas satisfaite par l'ensemble des institutions financières visant les pauvres économiquement actifs ainsi que les MPME : deux banques orientées vers la microfinance, 19 institutions de microfinance (IMF), et 146 coopératives (COOPEC) agréées par la Banque Centrale du Congo (BCC) en octobre 2012. L'accès au capital est difficile pour les pauvres économiquement actifs surtout hors des axes de croissance et des grandes villes ainsi que pour les MPME formelles ou informelles. C'est pourtant dans ce segment de l'économie qu'est employée, d'après des estimations, 80% de la population économiquement active. Jusqu'à présent, il manquait une analyse des impacts du secteur de la microfinance en RDC.

Cette étude répond à ce manque en analysant l'offre des IF ainsi que la demande des MPME. L'équipe a coopéré avec six institutions financières, dont deux banques (ProCrédit, Advans), deux IMF (FINCA, LiveVest) et deux COOPEC (Mufesakin, Mercrekin). L'accent de l'étude est mis sur l'impact des microcrédits et de l'épargne, vu que d'autres produits (mobile, assurances) n'existent pas à grande échelle.

Lors des recherches sur le terrain d'août à octobre 2012, l'équipe multidisciplinaire a coopéré avec le FPM - Fonds pour l'inclusion financière en RDC - ainsi qu'avec sept étudiants congolais du Centre Congolais-Allemand de Microfinance (CCAM). La plu-

part des enquêtes ont eu lieu principalement à Kinshasa avec également de courts séjours à Kikwit (province du Bandundu) et Matadi (province du Bas-Congo).

### **Concepts de base et méthodologie**

L'autonomisation économique – qui est au centre de l'analyse – est une dimension du concept général d'autonomisation qui inclut également des dimensions politiques et sociales. L'évolution d'une dimension influence les autres – et pour une autonomisation durable, les trois dimensions d'autonomisation doivent être affectées. L'autonomisation économique inclut des aspects matériels ainsi que des processus cognitifs et se compose de deux dimensions interdépendantes : le progrès économique et l'augmentation des marges de manœuvre. Le progrès économique des groupes cibles est mesuré par l'évolution des revenus et l'amélioration de l'accès au marché ; l'augmentation des marges de manœuvre est quant à elle analysée par le développement des connaissances économiques, des conditions de vie et de l'indépendance financière.

Des méthodes quantitatives et qualitatives ont été appliquées pour l'analyse d'impact. L'analyse quantitative est basée sur une comparaison avant-après de 130 MPME à Kinshasa. En l'absence d'une étude de base, les données ont été recueillies de façon rétrospective. Un échantillon représentant des micros, petites et moyennes entreprises a été sélectionné à l'aide des IF mentionnées ci-dessus dans différentes parties de la capitale. 38 employés de petites et moyennes entreprises ont été interviewés afin de déterminer l'influence des crédits sur la qualité et durabilité des postes. Outre la comparaison avant-après, des entretiens quantitatifs avec 21 personnes sans accès aux PMF ont été menés. Les données quantitatives sont utilisées pour une analyse descriptive et une analyse de régression. Cette dernière est appliquée pour déterminer les effets des microcrédits sur la création d'emploi.

Pour compléter les informations récoltées, trois méthodes qualitatives ont été employées : des entretiens semi-structurés avec 29 experts du secteur (structures étatiques, bailleurs de fonds, IF, centres de formation) ; onze discussions en focus groupe (FG) avec des utilisateurs des PMF formels et informels et des entrepreneurs sans accès aux PMF ; ainsi que la collecte de dix récits narratifs basés sur des entretiens non-structurés avec les entrepreneurs ainsi que deux personnes de leur entourage (selon la méthode du DAC POVNET de l'OCDE). Les FG et les entretiens narratifs ont été menés à Kinshasa, Kikwit et Matadi.



## Résultats

### Institutions financières : l'offre

Bien que la législation concernant le secteur de la microfinance et les MPME soit en voie de modernisation, une vulgarisation des réformes et une compréhension unifiée des textes font défaut, ce qui contribue aux tracasseries et invite à demeurer hors de portée officielle, donc dans l'informel. La stratégie de réforme du secteur de la microfinance est un aspect de l'amélioration du climat d'affaires. Les efforts de la BCC, le suivi du Projet d'Appui au Secteur de la Microfinance (PASMIF II) et les activités du FPM - Fonds pour l'inclusion financière en RDC - en formations, études de marché et appui direct aux IF performantes sont primordiaux pour la réforme et pour l'évolution de ce secteur.

Les institutions financières sont obligées de fonctionner durablement, c'est-à-dire sans subvention des maisons mères ou bailleurs de fonds. Cette obligation attire leur attention vers des secteurs stables et peu risqués – elles ont peu de marge pour flexibiliser leur offre ou accepter des défauts élevés. Malgré leurs politiques d'octroi de crédit prudentes, le secteur est marqué par un PAR>30 quatre fois plus élevé qu'en moyenne mondiale (Exp1 : FPM ; CGAP2011 :18f.). Afin d'élargir leur portefeuille et pour joindre de nouveaux clients utilisant de nouvelles technologies, différents produits nouveaux en plus du crédit et de l'épargne sont en développement. En général, ces produits innovateurs tels que le *mobile banking* connaissent des difficultés de démarrage causées par un manque de promotion/d'information et par la méfiance accrue envers le secteur financier suite aux mauvaises expériences des dernières décennies.

Pour le moment, dépôts (épargne) et crédits représentent l'essentiel des activités des IF. Les crédits individuels sont plus répandus à l'Ouest du pays que les crédits en groupe. Les crédits sont offerts en cycle avec des montants initiaux limités pour réduire les risques des IF, habituer les clients aux montants des crédits élevés et établir un historique de crédit. En pratique, les banques ciblent des clients avec des chiffres d'affaires supérieurs aux IMF et aux COOPEC. Les IF exigent des dossiers qui soutiennent les demandes de crédit. Ces dossiers doivent contenir des garanties ainsi que des bilans qui prouvent les capacités de remboursement. L'inexistence de garanties ou de moyens de production satisfaisants a pour conséquence le rationnement ou le refus du crédit. La période de remboursement dure de trois à 36 mois ; 10 à 12 mois sont la règle. Les taux d'intérêts sont en moyenne situés entre 48 à 54 % par an ; plus les montants des crédits sont élevés, plus les taux d'intérêts baissent ; les extrêmes observés varient entre 25,2 à 70,8 % par an. Des crédits visant des secteurs à risques ou avec des rendements plus lents (production, transformation) ne figurent pas dans le portefeuille des institutions. Les crédits ne sont pas oc-

troyés pour la création d'entreprises. Les crédits agricoles n'existent actuellement pas à grande échelle.

Les services financiers informels continuent de jouer un rôle important en RDC, même dans des régions où des institutions financières sont bien répandues. Les crédits informels restent demandés malgré des taux d'intérêts élevés. Leurs avantages par rapport aux crédits formels sont la proximité ainsi que la rapidité et la flexibilité de l'accord qui se fait sur connaissances personnelles et non à l'issue d'une analyse de dossier. Les systèmes informels d'épargne sont la thésaurisation (qui continue de jouer un rôle important), l'épargne à la carte et l'épargne en groupe avec décaissement rotatif.

Les faibles connaissances financières et en gestion d'entreprise restent un défi pour les MPME. Les IF offrent des séances d'information d'une heure pour expliquer le fonctionnement des services financiers ainsi que les avantages et les responsabilités des créditeurs. L'accent est mis sur les conditions de remboursement. Des centres de formation, soutenus par des bailleurs de fonds internationaux, offrent des modules en gestion d'entreprise visant le développement d'une culture d'entrepreneuriat pour assurer la réussite des affaires et le développement de MPME. Il n'existe que peu de coopération formalisée entre les IF et les centres de formation. Ces derniers ont une clientèle plus large que les IF, notamment des entrepreneurs en démarrage et des entrepreneurs informels. Une initiative étatique d'encadrement des entreprises et un renforcement de la formation professionnelle sont des réponses à ces défis – pour l'instant avec peu d'impact.

### **MPME et création d'emploi : la demande**

La grande majorité des MPME analysées emploient moins de cinq personnes, existent depuis moins de sept ans, travaillent dans le petit commerce et maintiennent une deuxième activité économique. Presque toutes paient des tickets de marchés, la patente ou le registre de commerce et sont donc, d'après la loi, des MPME formelles. Des crédits individuels sont en cours pour 90 % de l'échantillon. Bien que les crédits soient appréciés pour l'ajout au capital de l'entreprise et qu'ils permettent des investissements (stocks, parfois aussi diversification des produits ou services offerts), le rationnement de leurs montants est critiqué : la réduction du montant empêcherait des investissements importants et des effets substantiels. Quoique la majorité des entrepreneurs ait un compte d'épargne (78 %), les avantages de l'épargne ne sont pas toujours connus. Les crédits en groupe sont moins répandus (10%) et plutôt utilisés pour des petits montants. Ils permettent à des MPME avec peu de garanties et de petits chiffres d'affaires d'accéder à des services financiers. La responsabilité du groupe pour le remboursement est ressentie comme problématique par les clients.

En moyenne les femmes reçoivent des crédits cinq fois inférieurs aux montants octroyés aux hommes. Il y a surtout des différences en matière de tailles des crédits dans le secteur du service. Le fait que les femmes ont en moyenne un chiffre d'affaires trois fois inférieur à celui des hommes ne justifie pas l'ampleur de la différence.

Les crédits ont un effet léger mais positif sur la création d'emploi. Un tiers des MPME a créé de nouveaux postes après avoir reçu le crédit, et le taux d'embauche par an augmente en moyenne de 0,28 (avant crédit) à 0,36 (avec crédit). Les postes sont en majorité sans contrat écrit ce qui correspond à la majorité des emplois auprès de MPME en RDC. La durée du crédit et le montant total facilitent la création d'emploi. Cet effet est le plus prononcé pour les micro et petites entreprises qui reçoivent normalement des crédits plus modestes - on constate un effet "take-off" pour les entreprises (micro et petites) qui n'avaient pas d'employés avant le crédit ; ce sont donc les micros et petites entreprises sans employés qui créent le plus d'emplois par dollar de crédit octroyé.

En revanche, presque deux tiers des MPME ne créent pas d'emplois suite à la réception d'un crédit. Ces entreprises n'embauchent pas – par manque de nécessité (leurs secteurs et l'évolution de leurs activités ne justifient pas nécessairement de nouveaux emplois), par manque de sécurité des bénéfices (fluctuations du pouvoir d'achat et du climat d'affaires en fonction de la stabilité politique) et à cause de mauvaises expériences avec des employés. La création d'emploi n'est pas un but mais une nécessité : quand les affaires dépassent certains seuils, les entrepreneurs préfèrent employer des membres de leur famille et ne pas donner de contrats écrits.

Les femmes sont désavantagées concernant les nouveaux postes créés (plus d'employés masculins) et la capacité de création d'emplois (les hommes entrepreneurs créent plus de nouveaux postes que les femmes entrepreneurs). En revanche, les femmes créent relativement autant d'emplois par dollar de crédit octroyé que les hommes.

### **Autonomisation économique**

L'analyse des effets de PMF sur l'autonomisation économique montre des résultats divergents pour les deux dimensions de cette autonomisation (progrès économique, marges de manœuvre).

Les entrepreneurs interrogés ont amélioré leur situation financière depuis qu'ils reçoivent le crédit actuel. Bien que ce soit difficile d'exclure d'autres facteurs ayant pu affecter cette évolution, les résultats suggèrent globalement un effet positif des crédits sur cet indicateur du progrès économique. En moyenne, les chiffres d'affaires ont augmenté de 35,2 % et les bénéfices de 54,8 %. Les bénéfices des femmes ont augmenté de façon moins élevée (47,5 %) que ceux des hommes (57,6 %). Il faut

tout de même être conscient de l'évolution des prix qui modifie cette amélioration de la situation financière des clients interrogés.

La plupart des MPME profitent d'un accès au marché favorisé grâce aux crédits. 87,5 % achètent des quantités de marchandises supérieures ce qui permet un meilleur approvisionnement, la réduction des coûts de transport et de meilleurs prix grâce à ces quantités achetées et aux marchés sollicités. La taille des entreprises est le facteur décisif pour l'évolution de l'accès au marché grâce aux crédits – plus elles sont grandes, plus elles profitent. Ce sont surtout des entrepreneurs masculins (79 %) et des petits commerçants (71,4 %) qui notent, concernant l'accès au marché, une amélioration dans tous les domaines analysés.

Les résultats pour les marges de manœuvre indiquent peu de changements avec toutefois une légère tendance positive. Ceci correspond à l'hypothèse de départ, que les changements en marges de manœuvre sont des processus à long terme, pas ou peu mesurables dans l'immédiat.

La plupart des clients interviewés possèdent un niveau de base en connaissances financières liées aux transactions bancaires (environ 91 % sont conscients des modalités de remboursement) et appliquent des aspects de ces leçons dans leur travail quotidien. Des formations en gestion d'entreprise font partie des curriculums d'éducation d'une partie des entrepreneurs. Aucun entrepreneur interrogé n'a suivi de cours dans un centre de formation.

L'accès à des services de santé, d'éducation ou d'alimentation n'a pas changé pour une majorité des entrepreneurs, pour lesquels ces aspects ne posaient pas de problèmes – les clients des IF semblent appartenir à une couche au moins supérieure à celle des économiquement actifs. Ce sont les employés qui notent la plus grande amélioration, surtout dans l'accès aux soins médicaux.

En revanche, l'augmentation du travail dans l'entreprise accroît les doubles charges pour les femmes : 45 % d'entre elles disent travailler plus après le crédit sans recevoir plus de soutien au foyer – qui relève classiquement de leur responsabilité.

Environ un tiers des interviewés a augmenté sa contribution financière au ménage grâce au crédit. Cette augmentation ne change pas le pouvoir de prise de décision qui n'est pas affecté par le crédit. Cependant, 34 % des interlocuteurs pensent avoir plus d'influence sur les décisions, même si la décision finale reste hors de leur portée. Le bien-être des entrepreneurs interrogés est plus élevé que celui des Congolais en général selon une enquête Gallup en 2011. Le succès des entreprises contribue à l'augmentation de la confiance en soi.

## Conclusions

- Les IF se concentrent sur des secteurs économiques stables et à revenus assurés. Il manque un appui pour la promotion du secteur de la production et de l'agriculture. La maxime de durabilité financière des IF limite leurs activités par rapport à la couverture géographique et l'offre des produits (montants, flexibilité, taux d'intérêts). L'absence de microassurances et d'un fonds de garanties de crédit fonctionnel réduit la disposition des IF à octroyer des crédits plus risqués et à s'aventurer dans des secteurs sous-desservis. C'est la raison pour laquelle l'inclusion financière reste actuellement incomplète.
- Pour la bonne gestion d'entreprise et l'utilisation efficace d'un crédit, un bon savoir-faire entrepreneurial est décisif. Malgré des lacunes en la matière, la coopération entre les centres de formation et les institutions financières est faible. Les IF investissent peu dans la formation financière et se limitent au strict nécessaire pour s'assurer que les conditions de remboursement soient appliquées. Les chargés de clients sont responsables non seulement de la prospection de nouveaux clients et de la promotion des IF, de l'évaluation des dossiers et du suivi du remboursement, mais également de donner des conseils entrepreneuriaux, une tâche pour laquelle ils ne sont pas nécessairement qualifiés. La réception d'un crédit n'est pas accompagnée de la participation obligatoire ou volontaire (mais encouragée) à un cours d'un centre de formation.
- Les effets négatifs de la fragilité de l'État sont à l'origine et renforcent les faiblesses du secteur : il existe une contradiction entre les réglementations et l'application des lois relatives aux activités des MPME et du secteur de la microfinance. La vulgarisation est insuffisante, ce qui promeut les tracasseries et le choix de demeurer l'informel. Au niveau de l'égalité des sexes, le manque de vulgarisation de la Constitution se manifeste dans une discrimination structurelle envers les femmes.
- Les crédits facilitent légèrement la création d'emploi. Cependant, les nouveaux postes ne sont pas formalisés et risquent de ne pas être durables. Le rendement du crédit (effet par dollar octroyé) sur la création d'emploi est le plus développé pour les microentreprises, où USD 4.170 créent un emploi (petites : USD 6.923 ; moyennes : USD 39.377). C'est le secteur de la transformation qui a tendance à créer le plus d'emplois par dollar de crédit. Divers facteurs externes empêchent de créer des emplois à grande échelle : les plus flagrants concernent les secteurs qui n'ont pas nécessairement besoin d'embaucher pour augmenter leurs chiffres d'affaires (petit commerce), les montants limités qui ne permettent pas de franchir un seuil décisif, p.ex. pour ouvrir une nouvelle filiale (et donc embaucher un gérant), mais aussi des aspects de fragilité (instabilité de l'économie, vol).

- Les crédits et l'épargne sont utilisés principalement pour des investissements dans des marchandises ou moyens de production. En particulier, les micro et petites entreprises utilisent le crédit pour stabiliser le fonctionnement de l'entreprise. Elles n'investissent pas dans la diversification des activités par manque de ressources et pour éviter des risques financiers dans un environnement incertain. Les moyennes entreprises ont les capacités de diversifier leurs activités et ainsi d'augmenter leur résilience face à des chocs économiques.
- Les femmes restent structurellement désavantagées, autant par la loi que par la pratique des institutions financières. En général, les femmes entrepreneurs reçoivent des montants inférieurs aux hommes. La différence entre les montants du crédit dépasse nettement la différence entre les chiffres d'affaires. Les MPME engagent plus d'hommes que de femmes après la réception du crédit (+ 0,6 contre + 0,2). La discrimination structurelle, la double charge et un manque de confiance en soi du côté des femmes sont des facteurs décisifs.
- Les effets sur l'autonomisation sont plus marqués chez des employés qui réussissent à augmenter significativement leurs marges de manœuvre grâce aux emplois. L'encouragement de la création d'emploi est donc une des stratégies à suivre si une institution vise l'autonomisation économique.

## Recommandations

Une flexibilisation et une extension de l'offre en microfinance doivent être encouragées à tous les niveaux d'intervention (IF, bailleurs de fonds, structures étatiques) afin d'atteindre plus de clients potentiels. Les standards de protection des clients et l'évaluation des dossiers ne doivent cependant pas être abandonnés. Une diffusion d'informations sur les offres et innovations dans le secteur peut être soutenue par le niveau méso (bailleurs de fonds, FPM), tandis que la BCC approfondit la supervision et la mise à niveau des institutions financières ainsi que le respect des lois. Des programmes spéciaux pour les femmes pourraient être instaurés pour équilibrer les désavantages structurels causés par la discrimination juridique envers les femmes qui était en vigueur jusqu'à la Constitution de 2006 – une discrimination encore souvent pratiquée.

Des secteurs à risques, des régions sous-desservies et le démarrage d'entreprises doivent être inclus ou atteints dans l'offre de microfinance. Le secteur de la transformation a le plus de potentiel en création d'emploi et ajoute de la valeur aux produits. La production agricole nécessite des voies d'écoulement, les chaînes de valeur ne sont pas encore exploitées. Le démarrage d'entreprises est le plus apte à créer des emplois avec le moins d'investissement de capital/crédit. Sans l'initiative de l'État pour améliorer l'infrastructure et offrir des bonus aux IF qui s'orientent vers des pro-

vinces mal rattachées, l'expansion géographique demeure incertaine. Les bailleurs de fonds devraient soutenir l'État à s'investir dans des fonds de garanties de crédits pour faciliter des crédits à plus hauts risques – mais aussi à plus haut rendement.

Afin d'accroître les capacités entrepreneuriales, une meilleure coopération et l'exploitation de synergies entre IF et centres de formation sont suggérées. Des conditions de crédit ou d'épargne favorables pour les participants à des cours de gestion seraient une idée. À long terme, l'État, avec le soutien de la communauté internationale, doit réformer son système d'éducation pour assurer de bonnes connaissances de base et équiper sa population pour le monde de l'entreprise.

## Summary

“Do microfinances diminish poverty?” This question is a much-debated topic in the world of development cooperation. Among others, this is reflected in the fact that the Center for Rural Development (SLE) at the Humboldt University of Berlin has, for the third consecutive year and in different parts of the world, conducted an analysis of the impact of microfinance. Two of these studies, including this one, have been commissioned by the German Financial Cooperation (KfW).

The aim of the study at hand is to analyze the effects of various microfinance products in relation to economic empowerment in the Democratic Republic of Congo (DRC). The analysis takes into account effects of microfinance products that directly influence empowerment, as well as indirect effects through job creation by micro, small and medium enterprises (MSMEs) who are clients of financial institutions (FIs). DRC is among the most fragile states and got the lowest score in the UNDP’s Human Development Index (HDI). It receives extremely low scores in the World Bank’s Doing Business Report. Despite these shortcomings, reforms are underway and since 2002 the financial sector has witnessed a strong growth. In 2011, the microfinance sector made up 5% of the total financial volume.

The strong demand for microfinance services cannot be met by the financial institutions who target the active poor as well as MSMEs: In October 2012 there were two banks with a microfinance focus, 19 microfinance institutions (MFIs) and 146 cooperatives (COOPEC), who are approved by the Congolese Central Bank (BCC). Access to capital is difficult, especially for the informal sector and MSMEs outside the main economic hubs. Yet it is in this segment of the economy that most people are working (according to estimates 80% of the economically active population). The growth of the sector necessitates an analysis of its impacts in DRC.

Thus, this study analyses the supply side (institutions) as well as the demand side (MSMEs). The research team cooperated with six financial institutions, among which two banks (ProCredit, Advans), two MFIs (FINCA, LifeVest) and two cooperatives (Mufesakin, Mecrekin). The focus is on the impacts of microcredits and microsavings seeing as other products (mobile banking, microinsurance) are nonexistent on a large scale.

During the field research phase between August and October 2012, the interdisciplinary team drew on the expertise of the FPM – a fond for financial inclusion in DRC – and the knowledge and skills of seven students of the Congolese-German Center for Microfinance (CCAM). Most of the interviews were held in Kinshasa, with brief research trips made to Kikwit (province of Bandundu) and Matadi (province of Bas-Congo).



## **Basic Concepts and Methodology**

Economic empowerment, the central concept of the study, is one dimension of the general empowerment concept that includes political and social dimensions as well. Evolution in one dimension affects the other dimension and for empowerment to be sustainable, all three dimensions must be targeted. Economic empowerment includes material aspects as well as cognitive processes. It consists of two interdependent dimensions: Economic progress and the enhancement of the scope of action. Economic progress of target groups can be measured through increased revenues and an improved market access. The enhancement of the scope of action can be analyzed through broadened economic knowledge, living conditions and financial independence.

For this impact analysis, we applied quantitative and qualitative methods. The quantitative part is based on a pre-post comparison of 130 MSMEs in Kinshasa. For lack of baseline data, we gathered this information retrospectively. We selected a sample of MSMEs located throughout Kinshasa with the aid of the financial institutions mentioned above. Also, we interviewed 38 employees of MSMEs to determine the impact of microcredits on the quality and longevity of jobs created. Furthermore we conducted 21 interviews with entrepreneurs without access to microfinance products. The data were used for a descriptive analysis and a regression analysis. The latter was used to determine the effects of microcredits on job creation.

We used three qualitative methods to complete the methodological mix: 29 semi-structured interviews with microfinance experts (government, donors, financial institutions, training facilities); 11 focus group discussions in Kinshasa, Kikwit and Matadi with clients of formal and informal microfinance products and entrepreneurs without access; and ten narrative storylines with entrepreneurs and people close to them (according to the method of OECD's DAC POVNET).

## **Results**

### **Financial institutions: supply side**

Even though legislation on microfinance is being modernized, the reforms are not strongly promoted and there is no common understanding of the legislative texts, which gives rise to corruption and an ascendance into the informal sector. Efforts to reform the microfinance sector are one aspect of improving the overall business climate. The central strategies in this context are: efforts made by the central bank, the national strategy to promote microfinance (PASMIF II) and the activities of the FPM, i.e. trainings, market surveys and direct support for financial institutions.

These institutions are obliged to perform financially suitably, which prohibits subsidies from the parent company or donors. Thus, they focus on stable, non-risky sectors. They have little scope to diversify their offer and support more high-risk entre-

preneurs. Despite this cautious lending policy, the sector is marked by a PAR>30 (portfolio at risk more than 30 days overdue) four times exceeding the world average (Exp1:FPM; CGAP 2011 : 18f.). To expand their portfolio and include new clients using new technologies, new products aside from credits and savings are being developed. Generally, these innovative products such as mobile banking have teething problems due to a lack of promotion and a strong distrust towards the financial sector, stemming from bad experiences over the past decades.

As of now, savings and credits represent the lion's share of financial institutions' activities. Individual loans are more common than group credits. Credits are offered in cycles with limited amounts in order to reduce the institutions' risk, in order to gradually accustom the clients to higher credits and establish a credit history. Generally, banks target clients with higher revenues than IMFs and COOPECs do. Financial institutions demand records that support the requested loan. These records must show safeguards and balances proving the capacity to repay. The lack of collateral and means of production result in the rationing or refusal of a loan request. The repayment period lies between three and 36 months, 10-12 months are common. Interest rates are on average between 48 and 54 percent: The larger the loan, the lower the interest rates. The extremes vary from 25% to 71% per year. Credits for high-risk sectors or those who make profits in the long-term (production, manufacturing) are generally excluded from the institutions' portfolio. There are no credits for start-ups. Agricultural credits currently don't exist on a large scale.

Informal financial services continue to play an important role, even in regions where financial institutions are widespread. Informal loans are popular despite very high interest rates. Their advantages are proximity as well as the speed and flexibility with which they are granted. They are based on personal acquaintance rather than the analysis of a credit history. Informal savings systems are *thésaurisation* ("hoarding"), savings card, saving clubs and group loans with rotating disbursements.

Weak financial and managerial knowledge continue to weaken MSMEs. Financial institutions offer information sessions of one hour to explain the financial products' conditions as well as the advantages and responsibilities given to creditors. There is a focus on the conditions of repayment. Training centers, which are supported by international donors, offer modules on business management with the aim of fostering an entrepreneurial culture and assuring the success of MSMEs. There is little formalized cooperation between financial institutions and training centers. The latter have a broader client group than the institutions, namely start-ups and informal enterprises. The government has responded to these challenges with an inclusive initiative and by strengthening professional training – alas with little impact for now.

**MSMEs and job creation: the demand side**

The vast majority of MSMEs in our sample employs less than five people, has existed for less than seven years and is engaged in petty trade whilst being active in a second sector. Almost all of them pay for a market ticket, a patent or trade register and are thus legally formal. Individual credits account for 90% of our sample. Even though the entrepreneurs appreciate the loans as they contribute substantially to their capital and allow investment (stocks, sometimes diversifying products or services), they criticize the rationing of credit amounts: the small amounts prevent important long-term investment and thus substantial effects. Though the majority of entrepreneurs have a savings account (78%), the advantages of saving are not known to all. Group loans are less popular (10%) and rather used for small amounts. They allow MSMEs with little or no guarantees and low revenues to access financial services. Clients perceive the fact that the group is responsible for the reimbursement and thus for individual shortcomings as problematic.

On average, women receive credits five times lower than men. The difference in revenues is only threefold and does not explain this discrepancy. This gap is largest in the service sector. Credits have a weak positive influence on job creation. One third of MSMEs created new jobs after taking a loan. Considering all MSMEs, the rate of job creation grew from 0,28/year before the credit to 0,36/year after the credit. Most new jobs are without written contracts, which is not unusual in DRC. Credits with a longer duration and higher sums facilitate job creation. This is particularly true for micro and small enterprises, who usually receive smaller amounts. A certain take-off effect can be observed for those enterprises (micro and small) that had no employees before receiving a loan. Micro and small enterprises thus create the most jobs per dollar granted.

In contrast, almost two thirds of enterprises didn't create any jobs after receiving a loan. For one they felt no need to employ (non labor-intensive sectors) and lack a secure income (fluctuating purchasing power, bad business climate), for another, they have had negative experiences with employees in the past. For them job creation is not a goal but a necessity: when business exceeds their capacities, they engage new employees, all the while preferring family members and avoiding written contracts. Women are disadvantaged regarding the creation of new jobs (more jobs are created for men) and regarding the capacity to create new jobs (male entrepreneurs create more). In contrast, women create more work per dollar granted than men.

**Economic empowerment**

The analysis of the effects of microfinance on empowerment shows different results for the two dimensions of economic empowerment: economic progress and scope of action. The entrepreneurs interviewed have increased their revenue and income after receiving a loan. Though it is difficult to rule out other factors, results show that loans

have a positive effect on this indicator of economic progress. On average, revenues rose by 35% and benefits by 55%. All the same, we must bear in mind that prices have also risen rapidly, diminishing these gains.

The majority of MSMEs benefit from a better market access thanks to the loan. 88% now buy larger quantities of goods, allowing for lower transport costs and better stocking. Also they receive better prices thanks to the changes named. The size of the business is the decisive factor for an improved market access. The larger the business, the more it benefits. Large businesses usually run by men (79%) and working in petty trade (71%), experienced an improvement in all domains of market access.

The results for the scope of action display a weak positive tendency. This corresponds with the hypothesis that improvements in the scope of action are a long-term process that cannot be measured immediately. The majority of clients interviewed have a basic economic knowledge that is tied to banking transactions and apply these lessons during their daily work (91% know the modalities of reimbursement). Some entrepreneurs have taken part in trainings in business management. However in our sample there was no entrepreneur who had attended a course with a training center.

For a majority of entrepreneurs, access to healthcare service, education or food did not improve after taking a credit - at least for those for whom these issues were not a serious problem to begin with. It appears that the entrepreneurs in our sample belong to an upper layer of the active poor. The employees saw the strongest improvements through their new job, especially in healthcare services. All the same, working in an enterprise exacerbates the double burden for women: 45% of them say they started working more after taking a credit – without receiving additional support in the household (traditionally their responsibility).

Around one third of interviewees increased their financial contribution to the household after taking a loan. This improvement is however unable to challenge the powers of decision-making. Yet, 34% believe they have more influence on decisions now, even if the final decision is made by others. Compared with the Gallup Poll of 2011 that examined the entire country, our sample seems to have a higher level of welfare. The MSMEs' success contributes to an improved self-confidence.

## **Conclusions**

- Financial institutions focus on sectors that are economically stable and yield guaranteed revenues. Support for the sectors of production and agriculture is lacking. The maxim of financial sustainability limits the institutions activities with regards to geographic coverage and the variety of products (amounts, flexibility, and interest rates). The lack of microinsurances and a working credit guarantee

mechanism hinders the institutions from giving credits to risky and underserved markets. For now, financial inclusion remains incomplete.

- To successfully manage a business and use a loan accordingly, entrepreneurial skills are crucial. Despite the shortcomings of business know-how, there is to this day little cooperation between training centers and financial institutions. The latter invest little in their clients' business skills and confine themselves to the most necessary to assure that reimbursement terms are upheld. The customer agents' responsibilities extend from the recruitment of new clients and the promotion of their institutions to the evaluation of customer files and the follow-up on repayments. At the same time, they give entrepreneurial advice, a task for which they are not trained. Clients may receive a loan without having to partake in a training center course. These are merely recommended.
- The fragility of the state lies at the roots of the finance sector's feebleness. There is a contradiction between the existing laws on MSMEs and microfinance and their application. The propagation and dissemination of laws is insufficient, leading to corruption and the tendency to stay informal. There are progressive laws on gender equality but because they are unknown to most, the structural discrimination against women continues.
- Credits have a slight positive impact on job creation. The jobs created tend to be without written contracts and short-term. The effect on job creation is strongest for microenterprises, where each loan of USD 4,170 creates one new job (small: USD 6,923/job created; medium: USD 39,377/job created). Among sectors, manufacturing is the most effective at creating employment. There are external factors preventing job creation on the large scale: the most successful sectors are those who don't necessarily need new employees to raise their income (petty trade); the limited loan amounts prevent MSMEs from crossing a critical threshold, e.g. by opening a new subsidiary (and hiring another manager); lastly, fragility takes its toll (unstable economy, theft).
- Credits and savings are mostly used to invest in means of production or goods. Micro and small enterprises use loans to stabilize their company's operations. They refrain from diversifying their activities for lack of resources and to avoid financial risks. Medium enterprises have the capacities to diversify activities and thus increase their resilience against external shocks.
- Women remain structurally disadvantaged, by law but also by the institutions' practice. Female entrepreneurs receive much smaller loans than men. The difference between loan sizes exceeds the difference between turnovers. MSMEs hire more men than women after receiving a loan (+0,6 vs +0,2). Structural discrimina-

tion, double burden and a lack of self-confidence on behalf of women are decisive factors.

- Microfinance's effects on empowerment are more pronounced for employees, whose scope for action is greatly expanded thanks to their employment. Pursuing job creation is thus a perfect strategy to increase economic empowerment.

## **Recommendations**

The supply side of microfinances must be diversified and extended to all levels of intervention (banks, COOPECs, MFIs, donors, state structures) in order to attract more clients. Existing standards for client protection and evaluation of records needn't be abandoned. The meso-level (donors, FPM) could help disseminating information on offers and innovations in the sector, while the central bank must intensify supervision of financial institutions and the rule of law. Special programs for women are needed in order to counter their structural disadvantaging. Risk-seeking sectors, underserved regions and start-ups should be included in microfinance portfolio. Manufacturing has the highest potential to create jobs and add value to products. Agricultural production requires better market access and exploitation of value chains. Startups have much potential of creating jobs with little investment required. A government initiative is needed to improve infrastructure and offer benefits to institutions that focus on underserved classes and provinces. Donors should support investing in credit guarantees in order to allow for riskier loans – and higher amounts.

To increase entrepreneurial capacities, financial institutions and training centers must work together and use synergies. An idea would be to grant better conditions for credits and savings to those who have attended relevant management classes. In the long term, the state, supported by the international community, must reform its education system to assure basic economic skills and prepare its people for the world of business.

## Zusammenfassung

Ob Mikrofinanzen zur Armutsbekämpfung beitragen, wird derzeit in der Entwicklungszusammenarbeit kontrovers diskutiert. Diese Tatsache zeigt sich auch in den Studien des Seminars für Ländliche Entwicklung (SLE) der Humboldt-Universität Berlin. Im dritten Jahr infolge, wurde eine Wirkungsanalyse zu Mikrofinanzen in Auftrag gegeben. Bei zwei dieser Studien, die vorliegende einbezogen, fungierte die KfW Entwicklungsbank (KfW) als Auftraggeber.

Ziel der vorliegenden Studie ist eine Wirkungsanalyse von verschiedenen Mikrofinanzprodukten (MFP) auf das Ökonomische Empowerment der Zielgruppe in der Demokratischen Republik Kongo (DRK). Die Analyse berücksichtigt die direkten Effekte genauso wie die indirekten Effekte. Letztere entstehen über die Arbeitsplatzschaffung von Kleinst-, Kleinen- und Mittleren Unternehmen (KKMU), die KundInnen bei Finanzinstitutionen (FI) sind.

Die DRK ist ein fragiler Staat, der 2011 sowohl auf den letzten Rang des Index für menschliche Entwicklung (*Human Development Index*, HDI) als auch des *Doing Business Report* der Weltbank eingestuft wurde. Gleichzeitig werden aber zahlreiche Reformanstrengungen unternommen und dies mit Erfolg: Seit 2002 ist der Finanzsektor durch ein starkes Wachstum gekennzeichnet. Im Jahr 2011 war der Mikrofinanzsektor für fünf Prozent des gesamten Finanzvolumens verantwortlich.

Die starke Nachfrage nach Dienstleistungen der Mikrofinanz wird durch die Gesamtheit der existierenden FI, welche die wirtschaftlich aktive Bevölkerung sowie die KKMU zur Zielgruppe haben, nicht befriedigt: Im Oktober 2012 waren zwei Banken, die MFP anbieten, 19 Mikrofinanzinstitutionen (MFI) und 146 Kooperativen von der kongolesischen Zentralbank zugelassen.

Der Zugang zu Kapital ist vor allem außerhalb der Wachstumsachsen der großen Städte schwierig, sowohl für die formellen wie die informellen KKMU. Dennoch sind gerade in diesem Segment 80 % der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung angestellt.

Bis heute fehlt es an einer Wirkungsanalyse des Mikrofinanzsektors in der DRK. Dem versucht die Studie zu begegnen, indem sie das Angebot der FI und die Nachfrage der KKMU nach Mikrofinanzprodukten analysiert. Das SLE-Team hat mit sechs FI zusammengearbeitet, darunter zwei Banken (ProCrédit, Advans), zwei MFI (Finca, LiveVest) und zwei Kooperativen (Mufesakin, Mecrekin). Der Fokus der Studie liegt auf der Wirkung von Mikrokrediten und Sparprodukten, da andere Produkte (*mobile banking*, Versicherungen) nicht in großem Maßstab existieren.

Während der Feldforschung von August bis Oktober 2012 hat das interdisziplinäre Team mit dem Fonds für finanzielle Inklusion (FPM) und sieben kongolesischen Studierenden des *Centre Congolais-Allemand de la Microfinance an der Université Pro-*

*testante du Congo* kooperiert. Ein Großteil der Untersuchungen wurde in Kinshasa durchgeführt, begleitet von kurzen Aufenthalten in Kikwit (Provinz Bandundu) und Matadi (Provinz Bas-Congo).

## **Grundlegendes Konzept und Methodologie**

Das Ökonomische Empowerment, welches im Zentrum der Analyse steht, ist eine Dimension des allgemeinen Empowerment-Konzepts, das auch eine soziale und eine politische Dimension beinhaltet. Die Weiterentwicklung einer Dimension beeinflusst auch die anderen Dimensionen. Für ein nachhaltiges Empowerment muss auf alle drei Dimensionen eingewirkt werden. Das Ökonomische Empowerment beinhaltet sowohl materielle Aspekte, als auch kognitive Prozesse und setzt sich aus zwei voneinander abhängigen Dimensionen zusammen: Dem ökonomischen Fortschritt und der Ausweitung der Entscheidungsspielräume. Der wirtschaftliche Fortschritt der Zielgruppen wird anhand der Veränderungen des Einkommens und der Verbesserung des Marktzugangs analysiert. Die Ausweitung der Entscheidungsspielräume misst sich über die Veränderung der *financial literacy* also wirtschaftlichen Kenntnissen, der Lebensbedingungen, und der finanziellen Unabhängigkeit der Zielgruppe. Für die Wirkungsanalyse wurden sowohl quantitative als auch qualitative Methoden angewendet. Die quantitative Analyse basiert auf einem Vorher-Nachher-Vergleich von 130 KKMU in Kinshasa. Aufgrund des Fehlens einer Baseline-Studie wurden die Daten retrospektiv erhoben. Eine Stichprobe von KKMU wurde mithilfe von den oben bereits genannten FI in unterschiedlichen Stadtteilen der Hauptstadt ausgewählt.

38 Angestellte von Kleinen und Mittleren Unternehmen wurden befragt, um den Einfluss der Kredite auf die Qualität und Nachhaltigkeit von Arbeitsplätzen zu bestimmen. Neben dem Vorher-Nachher-Vergleich wurden 21 Interviews mit Personen ohne Zugang zu Mikrokrediten geführt. Die quantitativen Daten wurden für eine deskriptive Analyse sowie eine Regressionsanalyse verwendet. Mit Letzterer wurden die Wirkungen von Mikrokrediten auf die Arbeitsplatzschaffung bestimmt.

Weiterhin wurden drei qualitative Methoden angewandt: Semi-strukturierte Interviews mit 29 ExpertInnen des Sektors (staatliche Strukturen, internationale Zuwendungsgeber, FI, Trainingscenter), elf Fokusgruppendifkussionen (FGD) mit NutzerInnen von formellen und informellen MFP, und UnternehmerInnen ohne Zugang zu MFP. Außerdem wurden zehn narrative nicht-strukturierte Interviews mit UnternehmerInnen geführt, sowie zwei Personen aus deren Umfeld (nach der Methode von DAC POVNET der OECD). Die FGD und die narrativen Interviews wurden in Kinshasa, Kikwit und Matadi durchgeführt.



## Ergebnisse

### Finanzielle Institutionen : Das Angebot

Trotz der Tatsache, dass die Gesetzgebung in Bezug auf den Mikrofinanzsektor und die KKMU derzeit modernisiert wird, fehlt es an einer Durchsetzung der Reformen und an einem gemeinsamen Verständnis der Gesetzestexte. Dies lädt zu Korruption ein, und dem Verbleib vieler Unternehmen außerhalb der offiziellen Reichweite, also in der Informalität. Die Strategie zur Reform des Mikrofinanzsektors ist ein Aspekt der Verbesserung des Geschäftsklimas. Zentral für die Reformen und die Weiterentwicklung des Sektors sind die Anstrengungen der kongolesischen Zentralbank, die Fortführung von PASMIF II und die Aktivitäten des FPM, dem Fonds für die finanzielle Inklusion in der DRK, im Bereich Trainings, Marktstudien und der direkten Unterstützung der bestehenden FI.

Die FI sind verpflichtet nachhaltig zu wirtschaften, das heißt, ohne Subventionen der Mutterhäuser und der internationalen Zuwendungsgeber. Diese Verpflichtung führt zu einer Fokussierung auf stabile Sektoren und Sektoren mit geringem Risiko. Die FI verfügen über geringe Spielräume, um ihr Angebot zu flexibilisieren oder größere Ausfälle zu akzeptieren. Trotz ihrer Politik, Kredite vorsichtig zu vergeben, zeichnet sich der Sektor durch ein  $PAR > 30$  (*portfolio at risk*) aus, welches viermal höher als der weltweite Durchschnitt ist (Exp1 : FPM; CGAP 2011 : 18f.).

Mit dem Ziel ihr Portfolio zu vergrößern und um neue KundInnen mithilfe neuer Technologien zu erreichen, werden unterschiedliche innovative Produkte neben Krediten und Sparprodukten entwickelt. Allgemein haben diese Produkte wie das *mobile banking* aufgrund mangelnder Förderung und einer schlechten Informationspolitik Probleme von den KundInnen angenommen zu werden. Ein weiterer Grund sind die schlechten Erfahrungen der KongolesInnen während der letzten Jahrzehnte, die zu einem andauernden Misstrauen gegenüber dem Finanzsektor geführt haben.

Derzeit machen Kredite und Sparprodukte den Großteil der Aktivitäten der FI aus. Die individuellen Kredite sind im Westen des Landes weiter verbreitet als die Gruppenkredite. Die Kredite werden in Zyklen vergeben, mit anfänglich begrenzten Kredithöhen, um die Risiken für die FI zu reduzieren, die KundInnen an höhere Kreditsummen heranzuführen, und eine Beziehung zu den KundInnen aufzubauen. Insgesamt sind die Banken auf KundInnen mit höheren Umsatzzahlen als MFI und Kooperativen ausgerichtet. Die FI fordern Unterlagen, die die Nachfragen von Krediten unterstützen. Diese Unterlagen müssen Garantien beinhalten, aber auch Bilanzen, die die Rückzahlkapazitäten der KundInnen belegen. Die Inexistenz von Garantien oder zufriedenstellenden Produktionsmitteln resultiert in der Auszahlung von kleineren Krediten als gewünscht oder auch in der Ablehnung des Kredites.

Die Laufzeit des Kredites dauert zwischen drei und 36 Monaten; zehn bis 12 Monate sind die Regel. Die Zinsen liegen im Durchschnitt zwischen 48 und 54% pro Jahr. Die Zinshöhe richtet sich nach der Kredithöhe: Umso höher ein Kredit, umso niedriger die Zinsen. Die beobachteten Extreme bewegen sich zwischen 25,2 und 70,8% jährlich. Kredite an UnternehmerInnen zu vergeben, die in Risikosektoren oder in zeitintensiven Sektoren arbeiten (Produktion, Transformation), befinden sich nicht im Portfolio der Institutionen. Es werden keine Kredite für Startups vergeben. Auch landwirtschaftliche Kredite existieren derzeit nicht in großem Maßstab. Informelle Finanzdienstleistungen spielen weiterhin eine wichtige Rolle in der DRK, sogar in Regionen wo finanzielle Institutionen sehr gut vertreten sind. Die informellen Kredite werden trotz ihrer erhöhten Zinsen weiterhin nachgefragt. Die Vorteile im Vergleich zu formellen Krediten sind meist nahe Standorte, eine zügige Kreditvergabe, und flexible Konditionen, welche sich eher aus persönlichen Beziehungen als aus der Analyse der Kundendossiers herleiten. Die informellen Sparsysteme sind die The-saurierung (die weiterhin eine wichtige Rolle spielt), sogenannte Sparkarten, und das Gruppensparen, bei dem die Auszahlung per Rotationsprinzip erfolgt.

Die schwachen wirtschaftlichen Kenntnisse und mangelhafte Kenntnisse in Betriebsführung bleiben für die Unternehmen eine Herausforderung. Die FI bieten Informationssitzungen von einer Stunde an, um das Prinzip der Finanzdienstleistungen sowie die Vorteile und Verantwortlichkeiten der KreditnehmerInnen zu erklären. Der Fokus liegt dabei auf den Rückzahlungsmodalitäten. Trainingszentren, die von den internationalen Gebern unterstützt werden, bieten Module zu Betriebsführung an, um die Entwicklung einer Unternehmenskultur zu fördern. Dies soll den Erfolg der Geschäfte und die Entwicklung der Unternehmen sicherstellen. Es besteht allerdings kaum eine systematische Kooperation zwischen den FI und den Trainingszentren. Letztere haben ein größeres Klientel als die FI, namentlich UnternehmensgründerInnen und informelle Unternehmen. Eine staatliche Rahmeninitiative um die Unternehmen zu unterstützen und eine Verstärkung der Berufsausbildung sind die Antworten auf diese Herausforderungen – derzeit mit geringer Wirkung.

### **Unternehmen und Arbeitsplatzschaffung : Die Nachfrage**

Die große Mehrheit der analysierten Unternehmen beschäftigt weniger als fünf Personen, existiert seit weniger als sieben Jahren, arbeitet im Einzelhandel und unterhält eine zweite ökonomische Aktivität. Fast alle zahlen Markttickets, eine Gewerbesteuer, oder sind beim Handelsregister eingetragen, und sind daher laut Gesetz formelle Unternehmen.

90% der Befragten erhalten derzeit Individualkredite. Obwohl die Kredite aufgrund des zusätzlichen Kapitals für das Unternehmen wertgeschätzt werden und Investitionen erlauben (Aufstockung der Lagerbestände, manchmal auch zur Diversifizierung

der angebotenen Produkten und Dienstleistungen), wird die Größe der Kredite kritisiert: Die Reduzierung der Kredithöhe verhindert wichtige Investitionen und substantielle Effekte. Obwohl die Mehrheit der UnternehmerInnen ein Sparkonto besitzt (78%), sind die Vorteile des Sparens nicht immer bekannt. Gruppenkredite sind weniger verbreitet (10%) und werden eher für kleinere Beträge verwendet. Sie erlauben Unternehmen mit wenigen Garantien und kleinen Umsatzzahlen den Zugang zu Finanzdienstleistungen. Die Verantwortung der Gruppe für die Rückzahlung wird von den Kundinnen als problematisch wahrgenommen.

Im Durchschnitt erhalten Frauen fünf Mal kleinere Kredite als Männer. Es gibt vor allem im Dienstleistungssektor Unterschiede in der Kredithöhe. Die Tatsache, dass die Frauen im Durchschnitt drei Mal niedrigere Umsatzzahlen als Männer schreiben, rechtfertigt nicht das Ausmaß des Unterschiedes.

Die Kredite haben eine leichte aber positive Wirkung auf die Arbeitsplatzschaffung. Ein Drittel der Unternehmen hat neue Arbeitsplätze geschaffen, nachdem sie den Kredit erhalten haben. Die Zahl der Anstellungen pro Jahr steigt im Durchschnitt um 0,28 (vor dem Kredit) auf 0,36 (mit dem Kredit). Die Anstellungen sind mehrheitlich ohne schriftlichen Vertrag, was für die Mehrzahl der Arbeitsplätze von KKMU in der DRK gilt. Die Kreditdauer und die gesamte Kredithöhe erleichtern die Arbeitsplatzschaffung. Diese Wirkung ist am stärksten bei den Kleinst- und Kleinunternehmen ausgeprägt, die normalerweise kleinere Kredite erhalten. Es gibt einen „take-off“-Effekt für die Unternehmen (Kleinst- und Klein), die vor dem Kredit keine Angestellten hatten; es sind also die Kleinst- und Kleinunternehmen ohne Angestellte, die mehr Arbeitsplätze pro Kreditdollar schaffen.

Zwei Drittel der KKMU schaffen nach Erhalt des Kredites hingegen keine Arbeitsplätze. Diese Unternehmen stellen nicht an – aufgrund fehlender Notwendigkeit (ihre Sektoren und die Veränderung der Aktivitäten rechtfertigen nicht unbedingt neue Arbeitsplätze), aufgrund der mangelnden Gewinnsicherheit (Fluktuation der Kaufkraft, des Geschäftsklimas in Abhängigkeit der politischen Stabilität) und aufgrund von schlechten Erfahrungen mit Angestellten.

Die Arbeitsplatzschaffung ist kein Ziel an sich, sondern eine Notwendigkeit: Wenn die Geschäfte eine bestimmte Grenze überschreiten, bevorzugen die UnternehmerInnen Familienmitglieder anzustellen und keine schriftlichen Verträge zu vergeben. Die Frauen sind bezüglich der neuen Stellen (es gibt mehr männliche Angestellte) sowie der Kapazität neue Arbeitsplätze zu schaffen (männliche Unternehmer schaffen mehr neue Arbeitsplätze als weibliche Unternehmer) benachteiligt. Frauen hingegen schaffen genauso viele Arbeitsplätze pro Kreditdollar wie Männer.

## Ökonomisches Empowerment

Die Analyse der Wirkungen von Mikrofinanzprodukten auf das Ökonomische Empowerment der Zielgruppe hat zu unterschiedlichen Ergebnissen in ihren zwei Dimensionen (wirtschaftlicher Fortschritt, Entscheidungsspielräume) geführt.

Die finanzielle Situation der befragten UnternehmerInnen verbesserte sich seit Erhalt des aktuellen Kredits. Obwohl ein Ausschluss anderer Faktoren, die diese Entwicklung ebenfalls beeinflussten, schwierig ist, zeigen die Ergebnisse generell eine positive Wirkung von Krediten auf den wirtschaftlichen Fortschritt der Unternehmen. Im Durchschnitt stiegen der Umsatz um 35,2% und der Gewinn um 54,8%. Dabei verzeichneten Unternehmerinnen (47,5%) geringere Gewinnzuwächse als männliche Unternehmer (57,6%). Die Preissteigerungen der letzten Jahre müssen allerdings bei der Einordnung der Umsatz- und Gewinnsteigerungen mit bedacht werden.

Der Großteil der KKMU konnte durch die Kredite seinen Marktzugang verbessern. 87,5% kaufen Waren in größeren Mengen, was die Beschaffung und den Transport erleichtert. Die Unternehmensgröße ist der entscheidende Faktor hinsichtlich Veränderungen des Marktzugangs durch den Kredit, – je größer das Unternehmen ist, umso größer sind auch die Effekte. Es sind vor allem die männlichen Unternehmer (79%) und der Einzelhandel (71,4%), die eine Verbesserung in allen untersuchten Bereichen in Folge des Kredits beim Marktzugang verzeichnen konnten.

Demgegenüber konnten nur geringe positive Wirkungen des Kredits auf verbesserte Handlungsmöglichkeiten der UnternehmerInnen festgestellt werden. Dies korrespondiert mit der Anfangshypothese, dass positive Wirkungen in diesem Bereich langfristiger Natur sind und daher kurz- bis mittelfristig nur schwer messbar sind.

Die Mehrzahl der befragten KreditnehmerInnen verfügt über ein finanzielles Basiswissen (91% kennen ihre Rückzahlungsmodalitäten) und wendet das in den Informationsveranstaltungen vermittelte Wissen an. Ein Teil der UnternehmerInnen nahm zusätzlich Ausbildungsangebote zu Unternehmensführung wahr. Keiner der befragten UnternehmerInnen hatte allerdings Kurse der Trainingszentren besucht.

Der Zugang zu Gesundheitsdienstleistungen, Bildung und Nahrung änderte sich für die Mehrheit der UnternehmerInnen nicht, da diese Bereiche auch vor Erhalt des Kredits keine Probleme darstellten. Die KundInnen der Finanzinstitutionen zählen zumeist zur wohlhabenderen, ökonomisch aktiven Bevölkerung. Demgegenüber stehen die Angestellten, die durch ihre Anstellung in den genannten Bereichen Verbesserungen, insbesondere im Bereich der Gesundheitsversorgung verzeichnen konnten.

Für Frauen führte der erhöhte Arbeitsaufwand im Unternehmen zu einer verstärkten Doppelbelastung: 45% der Unternehmerinnen haben angegeben, nach Erhalt des

Kredits mehr für ihr Unternehmen zu arbeiten, ohne zusätzliche Unterstützung in der täglichen Arbeit im Haushalt zu erhalten.

Fast ein Drittel der Befragten erhöhte durch den Kredit seinen Beitrag zum Haushaltsbudget. Diese Erhöhung infolge des Krediterhalts veränderte allerdings nicht die Entscheidungsprozesse innerhalb des Haushalts. 34% der Befragten gaben an, nun mehr Einfluss auf Entscheidungen zu haben, auch wenn das Verhältnis zwischen den Geschlechtern nicht berührt wird. Das Wohlbefinden der befragten UnternehmerInnen ist höher als das der kongolesischen Bevölkerung generell, welches 2011 von Gallup erfragt wurde. Der Erfolg des Unternehmens trägt zu diesem Wohlbefinden bei.

## Fazit

- Die Finanzinstitutionen konzentrieren sich auf die Wirtschaftssektoren mit stabilen Umsatzzahlen. Eine Strategie zur Förderung des Produktionssektors, insbesondere der Landwirtschaft, ist nicht vorhanden. Die von den FI verfolgte Maxime der finanziellen Nachhaltigkeit führt zu einer eingeschränkten geographischen Reichweite und einem eingeschränkten Produktangebot (Höhe der Kredite, Flexibilität, Zinsraten). Das Fehlen von Mikroversicherungen sowie eines Garantiefonds verringert die Risikobereitschaft der FI bei der Kreditvergabe und somit auch die Bedienung unterversorgter Sektoren. Aktuell wird eine vollständige finanzielle Inklusion bei weitem nicht erreicht.
- Für eine gute Unternehmensführung und effektive Nutzung eines Kredits ist ausreichendes unternehmerisches Wissen unabdingbar. Trotz Problemen in diesem Bereich, ist die Kooperation zwischen Ausbildungszentren und FI schwach. Die FI beschränken sich bei der finanziellen Schulung der UnternehmerInnen auf das Nötigste, mit dem vorrangigen Ziel, die Rückzahlung des Kredits abzusichern. Der Erhalt eines Kredits ist nicht an den Besuch eines Ausbildungszentrums gebunden. Die KundenbetreuerInnen sind nicht nur für die Werbung neuer KlientInnen, die Repräsentation der FI, die Antragsprüfung und das Begleiten der Rückzahlung verantwortlich. Sie fungieren gleichfalls als eine Art UnternehmensberaterIn, ohne eine Ausbildung in diesem Bereich erfahren zu haben.
- Die Fragilität des Staates schwächt den Finanzsektor zusätzlich. Es besteht eine Inkongruenz zwischen den bestehenden Regeln für KKMU und den Mikrofinanzsektor und deren Anwendung. Regeln sind oftmals unbekannt, was Korruption, Günstlingswirtschaft und ein Abgleiten der Unternehmen in die Informalität zur Folge hat. Hinsichtlich der Gleichberechtigung zwischen den Geschlechtern mündet die mangelnde Verbreitung und Einhaltung bestehender Gesetze in einer strukturellen Diskriminierung der Frauen.

- Kredite fördern die Schaffung von Arbeitsplätzen, wenn auch nur in geringem Umfang. Geschaffene Arbeitsplätze sind oftmals nicht formalisiert und nicht langfristiger Art. Am effektivsten zur Schaffung von Arbeitsplätzen werden Kredite bei Mikrounternehmen eingesetzt, pro 4.170 erhaltene Kreditdollar wird bei ihnen im Durchschnitt ein Arbeitsplatz geschaffen (Kleinunternehmen: pro 6.923 Kreditdollar; Mittlere Unternehmen: pro 39.377 Kreditdollar). Das verarbeitende Gewerbe als Wirtschaftssektor schafft dabei am meisten Arbeitsplätze pro erhaltenen Kreditdollar. Eine Vielzahl externer Faktoren hemmt jedoch die Schaffung von Arbeitsplätzen: die Existenz von Sektoren, die zur Steigerung ihrer Umsätze keinen Bedarf an neuen MitarbeiterInnen haben (Einzelhandel); die begrenzten Kreditbeträge, die nicht dazu führen, wirtschaftlich entscheidend voranzukommen, indem beispielsweise ein zweiter Verkaufsstandort eröffnet werden könnte; sowie die Fragilität des Staates, die zu einer Destabilisierung der kongolesischen Wirtschaft führt.
- Die Kredite und Sparprodukte werden hauptsächlich für Investitionen in Waren oder Produktionsmittel genutzt. Insbesondere die Mikro- und Kleinunternehmen verwenden die Kredite zur Stabilisierung des Unternehmens und investieren nicht in die Diversifizierung ihrer Aktivitäten aufgrund fehlender Mittel und zu hoher finanzieller Risiken in einem ökonomisch unsicheren Umfeld.
- Frauen bleiben strukturell benachteiligt, sowohl per Gesetz als auch durch die alltägliche Praxis der Finanzinstitutionen, bei denen sie deutlich niedrigere Kredite erhalten als männliche Unternehmer. Dabei übersteigt das Verhältnis der Höhe des Kredits zwischen den Geschlechtern deutlich das Verhältnis der Umsatzzahlen, die bei männlichen Unternehmern ebenfalls höher liegen. Die strukturelle Diskriminierung, die Doppelbelastung und ein mangelndes Vertrauen gegenüber den Frauen sind dafür die Hauptfaktoren. Weiterhin stellen KKMU nach Erhalt des Kredits eher Männer als Frauen ein (+0,6 vs. +0,2).
- Die Auswirkungen der Kredite auf das Ökonomische Empowerment sind deutlicher bei Angestellten festzustellen, die ihre Entscheidungsspielräume mit der Anstellung erhöhen konnten.

## Empfehlungen

Eine Flexibilisierung und Erweiterung des Angebots an Mikrofinanzprodukten muss auf allen Ebenen gefördert werden (Finanzinstitutionen, Geber, staatliche Strukturen), um mehr potentielle KlientInnen zu erreichen. Dabei müssen die Standards und Antragsprüfungen zum Schutz der KundInnen aufrecht erhalten werden. Eine verbesserte Informationspolitik der Finanzinstitutionen bezüglich der angebotenen und neuen Mikrofinanzprodukte sollte von der Meso-Ebene (Geber, FPM) gefördert wer-

den, während die kongolesische Zentralbank die Überwachung der- und Kommunikation mit den Finanzinstitutionen, insbesondere hinsichtlich der Umsetzung von Gesetzen und Regeln, verstärken sollte. Spezielle Programme zur Frauenförderung könnten eingerichtet werden um ihrer strukturellen Diskriminierung entgegenzuwirken, die noch immer noch im Alltag anzutreffen ist.

Wenig bediente Risikosektoren, mit finanziellen Dienstleistungen unterversorgte Regionen, und die Förderung von Unternehmensgründungen sollten in das zukünftige Angebot des Mikrofinanzsektors Eingang finden. Die Gründung von Unternehmen führt potentiell am ehesten zur Schaffung von Arbeitsplätzen, mit vergleichsweise geringen Investitionskosten. Ohne Anstrengungen des Staates zur Verbesserung der Infrastruktur und eines geographisch breiteren Angebots der FI, durch beispielsweise die Belohnung breiterer Angebote bei bestimmten FI, werden weiterhin viele Regionen von grundlegenden finanziellen Dienstleistungen abgeschnitten sein. Die Geber sollten die Regierung dabei unterstützen, einen Garantiefonds für die Kreditvergabe einzurichten, um mehr Risikobereitschaft bei der Kreditvergabe seitens der FI zu erreichen, was letztlich auch zu höheren Einnahmen bei den FI führen würde.

Um die unternehmerischen Fähigkeiten zu stärken, sollten Trainingszentren und FI ihre Kooperation verbessern und gemeinsame Ziele definieren. Eine Möglichkeit wäre, TeilnehmerInnen an Trainingskursen bessere Konditionen bei Krediten und Sparprodukten zu gewähren. Langfristig sollte der Staat mit Hilfe der internationalen Gemeinschaft sein Bildungssystem reformieren, um Grundlagenkenntnisse sicherzustellen und den Unternehmergeist der Bevölkerung zu stärken.

## Table de Matières

Résumé .....	vii
Summary .....	xvi
Zusammenfassung .....	xxiii
Liste de Graphiques.....	xxxiv
Liste de Tableaux .....	xxxv
Liste de Photos.....	xxxv
Liste d'Abréviations .....	xxxvi
1 Introduction.....	1
1.1 Contexte .....	1
1.2 Motivation de l'étude.....	3
1.3 Encadrement théorique .....	4
1.4 Méthodologie .....	7
1.5 Utilisateurs de l'étude .....	10
2 Produits de microfinance en RDC .....	11
2.1 Stratégies de promotion de la microfinance en RDC.....	11
2.2 Les institutions financières examinées .....	12
2.2.1 La durabilité financière - limites du secteur.....	14
2.2.2 Stratégies innovatrices.....	14
2.3 Offre de produits de microfinance.....	16
2.4 Les produits de crédit et d'épargne informels.....	18
2.4.1 Crédit informel.....	18
2.4.2 Épargne informelle.....	19
2.5 Formation .....	19
2.5.1 Formation financière offerte par les institutions financières .....	20
2.5.2 Formation financière offerte par les centres de formation .....	20
2.5.3 Coopération institutions financières et centres de formation.....	21
3 MPME et création d'emploi.....	23
3.1 Caractérisation de MPME.....	23
3.2 L'utilisation de produits formels et informels.....	28
3.2.1 Crédits individuels et en groupes .....	28
3.2.2 Comptes d'épargnes.....	31



---

3.2.3	Évaluation des produits financiers formels.....	32
3.2.4	Crédits et épargnes informelles .....	33
3.3	Création d'emploi.....	35
3.4	Facteurs favorables et défavorables à l'emploi.....	40
4	Autonomisation économique .....	45
4.1	Progrès économique .....	45
4.1.1	Évolution des revenus.....	45
4.1.2	Accès au marché .....	50
4.2	Marges de manœuvre .....	53
4.2.1	Connaissances économiques .....	53
4.2.2	Conditions de vie améliorées.....	56
4.2.3	Indépendance financière.....	58
4.3	Facteurs défavorables .....	61
5	Conclusions.....	65
6	Recommandations.....	71
6.1	Institutions financières .....	71
6.2	Bailleurs de fonds .....	74
6.3	Structures étatiques.....	75
7	Bibliographie et liste d'entretiens.....	77
8	Annexe .....	85
8.1	Illustration de cas : Entretiens narratifs.....	85
8.2	Informations relatives à l'étude .....	105
8.3	Bases théoriques et opérationnalisation.....	109

## Liste de Graphiques

Graphique 1 : Hypothèse de causalités .....	3
Graphique 2 : Autonomisation économique.....	6
Graphique 3 : Échantillon quantitatif.....	9
Graphique 4 : Échantillon par taille, secteur et prestataire du crédit.....	24
Graphique 5 : Formalisation par taille d'entreprise et secteur économique .....	26
Graphique 6 : Utilisation de crédits par taille d'entreprise.....	30
Graphique 7 : Évolution des chiffres d'affaires en fonction de montant total .....	31
Graphique 8 : Utilisation de l'épargne.....	32
Graphique 9 : Épargnes informelles par taille d'entreprise .....	34
Graphique 10 : Évolution du nombre d'employés (en moyenne) par entreprise .....	36
Graphique 11 : Types de contrats par taille d'entreprise .....	37
Graphique 12 : Niveau d'études des employés par secteur .....	39
Graphique 13 : Nombre d'employés en fonction des crédits.....	41
Graphique 14 : Nombre d'employés par crédit et type de fournisseur.....	42
Graphique 15 : Augmentation d'employés en moyenne, répartie par genre.....	44
Graphique 16 : Évolution des chiffres d'affaires et bénéfices par secteur .....	46
Graphique 17 : Accès au marché – accomplissement des proxy-indicateurs.....	53
Graphique A: Domaines de recherche et objectifs de l'étude .....	106
Graphique B : Chaîne de causalités Microfinance.....	107
Graphique C : Chaîne de causalités vérifiée .....	108
Graphique D : Alphabétisation financière .....	113
Graphique E : Durée d'utilisation de PMF.....	134
Graphique F : Épargnes informelles par taille d'entreprise .....	135
Graphique G : Indicateurs agrégés (microentreprises).....	136
Graphique H : Indicateurs agrégés (petites entreprises) .....	137
Graphique I : Indicateurs agrégés (moyennes entreprises).....	137
Graphique J : Nombre d'employés en fonction des crédits.....	138

## Liste de Tableaux

Tableau 1 : Indicateurs d'autonomisation économique .....	6
Tableau 2 : Aperçu des entretiens qualitatifs réalisés .....	8
Tableau 3 : Caractéristiques des organisations financières examinées .....	13
Tableau 4 : Nombre des employés actuels par taille d'entreprise .....	25
Tableau 5 : Chiffre d'affaires et crédits par genre .....	27
Tableau 6 : Évolution du nombre d'employés depuis réception du crédit.....	36
Tableau 7 : Âge de l'entreprise et création d'emploi .....	38
Tableau 8 : Corrélations entre emploi et variables sélectionnées.....	40
Tableau 9 : Dimensions et indicateurs de l'autonomisation économique .....	45
Tableau 10 : Évolution moyenne des chiffres d'affaires par taille d'entreprise .....	47
Tableau 11 : Niveau d'études et évolution financière .....	49
Tableau 12 : Relation quantité des marchandises et meilleurs prix d'achat .....	52
Tableau 13 : Bien-être des entrepreneurs et des employés après Gallup.....	61
Tableau A : Montant de crédit par institution (en USD) .....	134
Tableau B : Analyse autonomisation économique par indicateurs agrégés.....	135
Tableau C : Nombre d'employés en fonction des crédits.....	138
Tableau D : Plan de travail .....	139

## Liste de Photos

Photo 1 : Discussion en groupe à Kikwit.....	10
Photo 2 : Menuisier et ses employés.....	22
Photo 3 : Une commerçante et ses clients .....	51

## Liste d'Abbreviations

ACDI	Agence Canadienne de Développement International
AFD	Agence Française du Développement
ASSOFE	Association des Femmes chefs d'Entreprise du Congo
BCC	Banque Centrale du Congo
CADEA	Centre d'Actions pour le Développement des Entreprises en Afrique
CARPEA	Cellule d'Appui-Réseau aux Petits Entrepreneurs Africains
CCAM	Centre Congolais-Allemand de Microfinance
CEPI	Cellule d'Étude et de Planification de l'Industrie
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
COOPEC	Coopératives d'Épargne et de Crédit
DAC POVNET	Comité d'Aide au Développement - Réseau sur la réduction de la pauvreté
DFID	Department for International Development (UK)
Exp	Entretien d'expert
FEC	Fédération des Entreprises au Congo
FG	Discussion en (Focus) Groupe
FPI	Fonds de Promotion de l'Industrie
FPM	Fonds pour l'inclusion financière en RD Congo
GDI	Gender Development Index
ICRW	International Centre for Research on Women
IDH	Indice de Développement Humain
IF	Institution financière
IFC	International Finance Cooperation (World Bank Group)
IMF	Institution de Microfinance
IRES	Institut de Recherches Economiques et Sociales
KfW	Coopération financière allemande; KfW Entwicklungsbank
MECRECO	Coopérative Centrale des Mutuelles d'Épargne et de Crédit du Congo
Mecrekin	Mutuelle d'épargne et de crédit de Kinshasa
Ministère PME	Ministère de l'Industrie et des Petites et Moyennes Entreprises
MPME	Micro, Petites et Moyennes Entreprises

---

Mufesakin	Mutuelle de Femmes Sages de Kinshasa
Nar	Entretien narratif
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économique
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OIT	Organisation Internationale du Travail (ILO)
PAR	Portefeuille à Risque
PASMIF	Programme d'Appui au Secteur de la Microfinance
PIB	Produit Interne Brut
PMF	Produit de Microfinance
PNUD	Programme des Nations Unies de Développement
POS	Point de Service
RDC	République démocratique du Congo
RDCE	République démocratique du Congo Entreprises Développement
RFA	République Fédérale d'Allemagne
SIDA	Swedish International Development Cooperation Agency
SLE	Centre pour le Développement Rural de l'Université Humboldt de Berlin
SNMF	Stratégie Nationale de Microfinance
SONAS	Société Nationale d'Assurances
UPC	Université Protestante du Congo
UNCDF	United Nations Capital Development Fund
USAID	United States Agency for International Development
USD	Dollar des États-Unis



# 1 Introduction

## 1.1 Contexte

« Pendant le deuxième pillage (1993), ils ont pris toutes les machines, toutes les marchandises, ça a pris des années à retrouver de la vigueur. »

(Maman Fatima, couturière et vendeuse de « fantaisies » au grand marché de Kinshasa ; elle achète les tissus et les teintures en Inde – Nar11, Annexe)

« Pendant la période des élections l'année dernière, il y avait encore de grandes difficultés – la situation générale était marquée par l'insécurité, personne ne savait ce que l'avenir apporterait. Beaucoup de parents hésitaient à envoyer les enfants à l'école, et ils ne voulaient pas payer les frais scolaires. Ils n'avaient pas de revenus eux-mêmes, en temps de troubles politiques. »

(Maman Yvonne, gérante d'une école à Bandalungwa, Kinshasa – Nar12, Annexe)

Avec ses ressources humaines et des richesses naturelles uniques, la République démocratique du Congo (RDC) possède de nombreuses potentialités pour une économie épanouie. Cependant, depuis des décennies, le pays est marqué par des guerres et un échec économique. Aujourd'hui, la RDC figure parmi les États les plus fragiles où de nombreux services publics ne sont pas assurés pour une grande partie de la population (Stearns 2012).

Placée à la 187<sup>ème</sup> et donc dernière place sur l'indice de développement humain (IDH) des Nations Unies en 2011, le produit intérieur brut (PIB) de la RDC par habitant atteint aujourd'hui à peine USD 190 (PNUD 2011). Presque les trois quarts des plus de 70 millions d'habitants<sup>1</sup> vivent en-dessous du seuil de pauvreté.

La Banque mondiale constate dans son *Doing Business Report 2012* un des pires climats d'investissement et d'affaires au monde, caractérisé par une suite d'obstacles bureaucratiques. Le secteur formel<sup>2</sup> est peu développé – on estime que 90 % des affaires se déroulent dans l'informel (Banque mondiale 2012b).

---

<sup>1</sup> Pour faciliter la lecture, les termes masculins et féminins (p.ex. habitant/habitante) ne sont pas explicitement écrits. Femmes et hommes sont néanmoins considérés et visés de la même manière.

<sup>2</sup> Par la suite, toutes les entreprises qui possèdent soit un registre de commerce, soit une patente sont considérées comme „formelles“, même s'il existe de multiples définitions dans la société congolaise et parmi les experts interviewés.

Selon différentes enquêtes, un des principaux obstacles pour la croissance de micros, petites et moyennes entreprises (MPME) est la difficulté d'accès aux services financiers. Le secteur financier est caractérisé par une insuffisance du nombre d'institutions et une faible couverture géographique concentrée dans quelques centres urbains et axes de croissance. De mauvaises expériences pendant les dernières années de Mobutu ont fortement secoué la confiance envers le secteur financier. En conséquence, seulement environ 1 à 2 % de la population se servent d'institutions financières et seulement 10 % des MPME possèdent un compte bancaire (KfW 2011a).

Depuis le début du troisième millénaire et avec le soutien de la communauté internationale, différentes initiatives lancées par le gouvernement, le secteur privé et la société civile ont réussi à stabiliser et à développer le secteur financier. Depuis, celui-ci a connu une forte croissance.

Le secteur financier congolais visant la microfinance et les MPME est constitué de trois types d'institutions qui doivent être agréées par la Banque Centrale du Congo (BCC) : les banques pour MPME (2), les institutions de microfinance (IMF) (19) et les coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) (146). L'ensemble de ces institutions est par la suite nommé « institutions financières (IF) ». Certaines opérations bancaires ne peuvent pas, selon la loi, être offertes par tous les types d'institutions. Depuis 2002, la RDC dispose de deux lois concernant la réglementation des COOPEC et des IMF (Leganet 2002a, Leganet 2002b). Outre ces lois générales sur les MPME, il y a d'autres réglementations qui influencent des aspects spécifiques – l'égalité des sexes assurée par la Constitution de 2006, la création d'emploi et le statut de formalité des entreprises, pour citer des exemples. Reste à constater que la réalité des textes juridiques demeure éloignée des réalités quotidiennes. Néanmoins, leur existence crée un encadrement légal à la base positif, visant la régularisation de différents secteurs et la facilitation des démarches administratives pour réduire les insécurités juridiques et les tracasseries. Mal appliquées, les lois peuvent influencer négativement la situation d'individus qui doivent engager une action juridique.

Un acteur central pour la mise à niveau du secteur financier est le FPM - Fonds pour l'inclusion financière en RDC, qui est le partenaire local pour la réalisation de cette étude. Il fut créé en 2007 à l'initiative du PNUD et du UNCDF, en 2008 la KfW et puis la Banque mondiale rejoignirent le groupe des bailleurs de fonds. Le FPM poursuit trois activités principales : la distribution de crédits à des IF performantes pour faciliter leurs activités ; la formation des collaborateurs des institutions financières pour assurer le professionnalisme du secteur ; et le rassemblement et la diffusion d'informations sur le secteur et des conditions d'investissement dans les provinces pour encourager l'extension géographique des IF basées sur des analyses du ter-

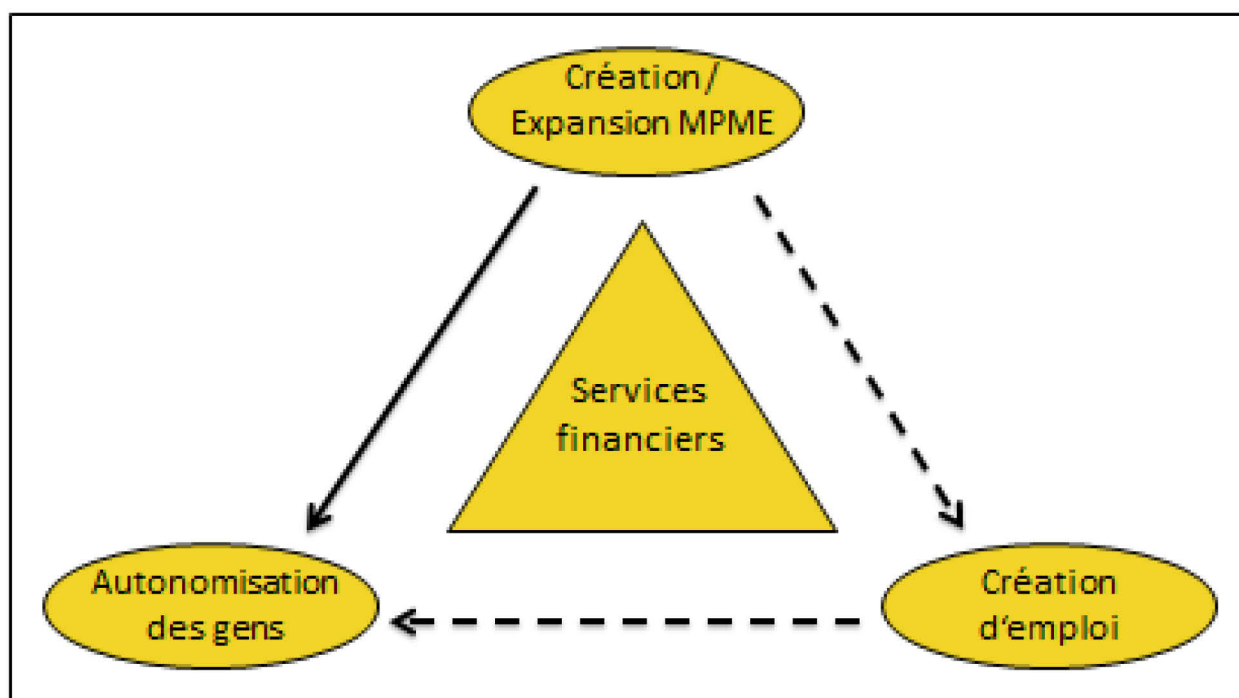


rain. Le FPM est issu du programme d'appui au secteur de la microfinance (PASMIF) mis en place par l'État congolais et soutenu par plusieurs bailleurs de fonds depuis 2006. L'objectif de ce programme est l'amélioration de l'accès aux produits de microfinance en renforçant les capacités des institutions financières spécialisées en microfinance.

Dans l'esprit du troisième *Millenium Development Goal* qui vise l'autonomisation des femmes, les femmes entrepreneurs sont spécifiquement ciblées par certaines IF. Bien que l'égalité des sexes soit garantie par la Constitution congolaise depuis 2006, les femmes font face à de nombreux obstacles, entre autres en ce qui concerne l'accès aux produits de microfinance (PMF) (Gender Links 2010).

## 1.2 Motivation de l'étude

Les objectifs généraux de l'approche intégrée du commanditaire de l'étude, la Coopération financière allemande (KfW), sont l'établissement d'un système financier stable et l'augmentation de la disponibilité de produits financiers pour les MPME et les foyers pauvres.



Graphique 1 : Hypothèse de causalités

Les conditions générales en RDC mentionnées ci-dessus – la fragilité de l'État, les faibles infrastructures, l'énorme secteur informel – compliquent le travail des IF. Dans

le cadre de la promotion du secteur financier, la KfW commissionne ainsi une analyse des impacts de différents PMF sur l'autonomisation économique en RDC.

L'étude a comme objectif d'analyser si l'accès des MPME aux produits financiers contribue à leur autonomisation économique, donc comment l'augmentation de l'accessibilité financière affecte les conditions de vie du groupe cible. La recherche analyse autant les effets directs auprès des entrepreneurs que les effets indirects à travers la création d'emploi auprès des MPME, donc l'autonomisation des employés (Graphique 1) (Aperçu des utilisateurs ; Buts/objectifs : Annexe 8.2).

## 1.3 Encadrement théorique

### Le débat international sur la microfinance

La microfinance est définie comme la « mise à disposition de crédits de petit volume et d'autres services financiers pour des ménages (économiquement actifs) avec des revenus bas et des petites entreprises, qui travaillent souvent dans le secteur informel » (KfW 2011a : 4) et qui, en général, sont accordés sans dépôt de garanties physiques substantielles. Elle ne comprend pas seulement des crédits, mais aussi des produits d'épargne, des transferts d'argent et des assurances. Il y a, d'un côté, une composante sociale visant une amélioration de la situation des pauvres économiquement actifs<sup>3</sup>. D'un autre côté, les IF ciblent leur stabilité financière par des mécanismes d'autofinancement. La combinaison des deux buts est résumée par le terme « Double Bottom Line » issu du domaine de la responsabilité sociale des entreprises (Tulchin 2003 : 7). L'achèvement des deux objectifs reste pourtant un défi pour les IF qui se focalisent souvent sur l'un des deux : les institutions financières ne peuvent pas cibler les plus pauvres parmi les économiquement actifs, du fait qu'elles ont besoin de garanties et de bilans d'entreprises prouvant la capacité de remboursement. Ces préalables excluent les tous petits et les informels.

Au départ célébrée pour ses effets sur l'inclusion des plus pauvres aux services financiers formels et sur la lutte contre la pauvreté, la microfinance a été de plus en plus remise en question surtout depuis la fin des années 1990 (Stewart/Van Rooyen 2010 : 8). On ne pouvait que démontrer des effets très limités sur l'amélioration des conditions de vie et sur la dimension sociale dans des études scientifiques (Banarjee/Duflo 2009 ; Karlan/Zinman 2010) voire même des effets négatifs suite à un surendettement à grande échelle en conséquence d'une croissance peu contrôlée de l'offre de crédit. Suite à la controverse autour des impacts de la microfinance sur les

---

<sup>3</sup> Par la suite, « pauvres économiquement actifs » seront décrits comme « pauvres ».

différentes dimensions, cette étude se situe dans le débat contemporain en apportant des données actuelles sur les effets de PMF sur l'autonomisation économique de MPME dans le contexte urbain de la RDC (Aperçu débat : Annexe).

### **Autonomisation économique**

Le concept d'autonomisation économique est utilisé pour analyser les effets des produits de microfinance. Le concept général d'autonomisation, défini par le DAC POV-NET (Eyben/Kabeer 2008: 6), aide à le comprendre :

« Autonomisation se produit si individus et groupes organisés sont capables d'imaginer leur monde différemment et de réaliser cette vision en changeant les relations de pouvoir qui les tenaient en pauvreté. »

Le point de départ de cette définition est que l'autonomisation augmente grâce à une croissance de l'imagination et à la mise en œuvre de ces visions. L'autonomisation ne se réduit pas au matériel – elle englobe trois dimensions :

- autonomisation économique
- autonomisation sociale
- autonomisation politique.

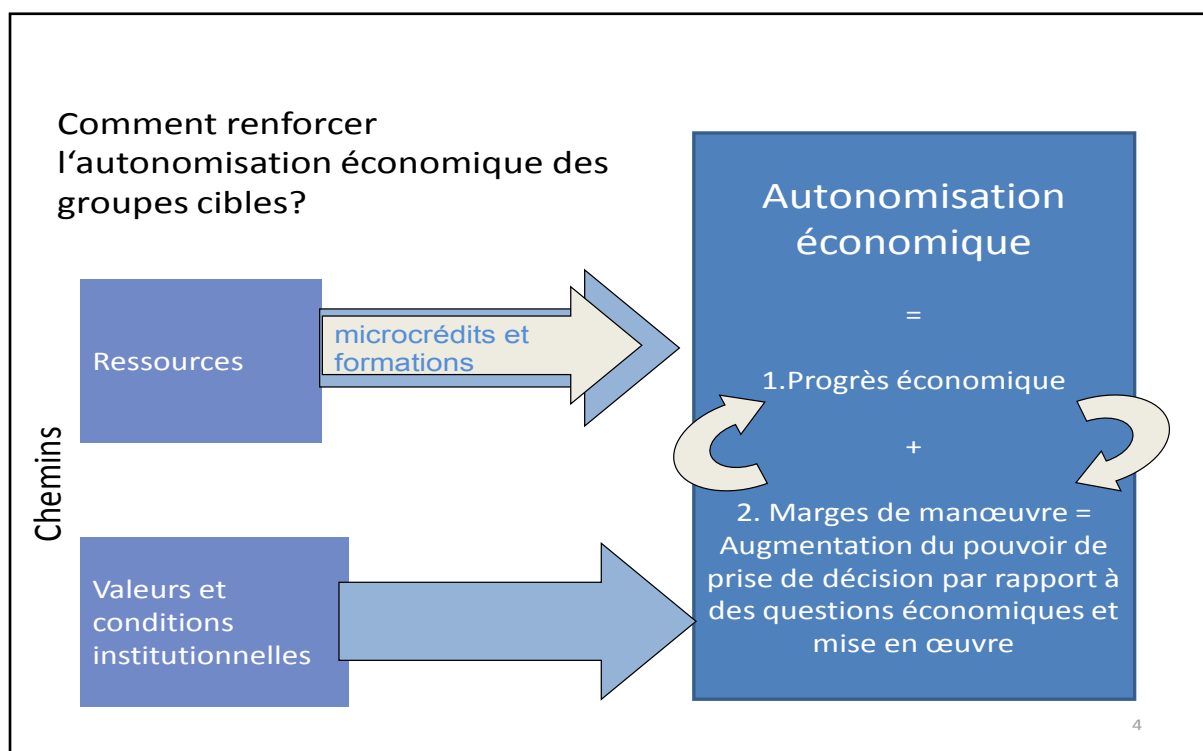
Ces dimensions s'influencent mutuellement : une autonomisation économique ne peut être durable qu'en combinaison avec une autonomisation sociale et politique. Simultanément, elle peut avoir un impact positif sur les autres dimensions (Mahmud 2003 : 581).

Pour la compréhension de l'autonomisation économique, le concept du *International Center for Research on Women (ICRW)* a légèrement été modifié (ICRW 2011 : 4) :

« Une [personne] [...] est économiquement autonomisée quand elle a, à la fois, l'aptitude de réussir et progresser économiquement ainsi que le pouvoir de prendre et de réaliser des décisions économiques. »

La particularité de cette interprétation est l'application du concept aux hommes ainsi qu'aux femmes. Les différences entre les sexes sont prises en compte, mais l'importance de l'autonomisation économique pour les deux sexes est soulignée.

Selon la définition, l'autonomisation économique inclut des aspects matériels ainsi que des processus cognitifs. Elle est composée de deux dimensions interdépendantes – le progrès économique et l'augmentation des marges de manœuvre (ICRW 2011 : 4). Le processus de l'autonomisation économique peut être mis en œuvre et mesuré par ces deux composantes (Graphique 2).



**Graphique 2 : Autonomisation économique**

(SLE, inspiré de : ICRW : 3ff.)

L'adaptation du concept appliqué définit le progrès économique comme dimension matérielle et l'extension des marges de manœuvre comme dimension immatérielle et cognitive. Les changements dans les dimensions sont par la suite analysés à l'aide de différents indicateurs (Tableau 1).

**Tableau 1 : Indicateurs d'autonomisation économique**

Domaine	Progrès économique des groupes cibles	Marges de manœuvre
<b>Indicateurs</b>	Changement des revenus (chiffres d'affaires, bénéfices, salaires)	Connaissances économiques
	Amélioration de l'accès au marché (prix d'achat, point de vente)	Meilleures conditions de vie (dépenses pour services d'éducation/ de santé, de consommation)
	Capacités à faire face à ces coûts de la vie ; achat d'objets de valeur	Indépendance financière (pouvoir de prise de décision augmenté, concernant les dépenses du foyer)
		Gain de confiance en soi

Le concept d'autonomisation économique suppose qu'avec un revenu augmenté, les groupes cibles augmenteraient leur contrôle sur l'utilisation des ressources financières. Pour évaluer les effets des produits de microfinance sur l'autonomisation économique, le côté-offre – secteur de microfinance en RDC – ainsi que le côté-demande – MPME et création d'emploi – ont été examinés afin de combiner les perspectives *bottom-up* et *top-down* (Analyse détaillée des domaines : Annexe).

#### **HYPOTHESES**

L'étude est guidée par trois hypothèses principales sur les effets potentiels des PMF :

1) Institutions financières : Elles visent prioritairement l'autofinancement et le bon positionnement sur le marché. L'autonomisation économique des clients est un objectif secondaire. Soutenir les populations les plus pauvres peut créer un conflit d'intérêts avec leurs autres missions.

2) Création d'emploi : Les crédits mènent à la création d'emploi. Cependant, les nouveaux postes ne sont pas formalisés et risquent de ne pas être durables. Divers facteurs externes empêchent de créer des emplois à grande échelle.

3) Autonomisation économique : Les produits de microfinance contribuent seulement dans certains domaines à l'autonomisation économique: la contribution se limite au domaine « augmentation de revenus ». Les possibles impacts sur les marges de manœuvre ne sont mesurables qu'à long terme et restent, pour l'instant, limités.

L'ensemble des hypothèses est résumé dans la chaîne de causalités (Annexe). Les hypothèses servent à examiner les causalités entre microfinance et autonomisation économique. Elles seront reprises dans la présentation des résultats dans les chapitres suivants.

## **1.4 Méthodologie**

La combinaison de méthodes quantitatives et qualitatives a servi à examiner les effets des produits de microfinance sur l'autonomisation économique. L'approche a permis la prise en compte d'effets secondaires non-intentionnels en examinant des facteurs externes et des alternatives informelles aux PMF. L'utilisation d'un micro-crédit servait de critère de sélection des interlocuteurs, tout en examinant pendant les entretiens d'autres PMF tels que l'épargne. Les entretiens étaient menés avec l'aide d'étudiants du Centre Congolais-Allemand de la Microfinance (CCAM). Le FPM assistait en offrant son expertise locale et en étant source d'informations. Les résultats ont été présentés dans deux ateliers finaux à Kinshasa.

## Analyse d'impact

L'analyse d'impact est basée sur une comparaison avant - après de 130 MPME et une comparaison avec 21 entrepreneurs sans PMF (double différence non-rigoureuse). Les données ont été recueillies de façon rétrospective pendant des entretiens en tête-à-tête d'environ 60 minutes. Au niveau micro, seuls les entrepreneurs ont été consultés ; au niveau petit et moyen, des entretiens visaient également des employés pour déterminer l'influence du PMF sur la qualité des postes créés. Des données qualitatives ont permis de vérifier et d'approfondir les résultats quantitatifs. Les questions prioritaires concernaient le rapport entre l'accès aux PMF et le renforcement économique ainsi que les marges de manœuvre du groupe cible.

La recherche quantitative a été menée à Kinshasa dans différents quartiers centraux et périphériques de la ville (Liste de communes : Annexe 8.3). Des entretiens qualitatifs ont eu lieu à Kinshasa, Kikwit et Matadi afin d'examiner d'autres formes de microfinance (groupe d'épargne, crédit en groupe, PMF informel). Pour capter une impression de l'ensemble du secteur de microfinance, deux banques (ProCredit, Advans), deux IMF (Finca, LifeVest) et deux COOPEC (Mecrekin, Mufesakin) ont été consultées (description : Chapitre 2 ; détails : Annexe 8.3).

## Méthodes qualitatives et quantitatives

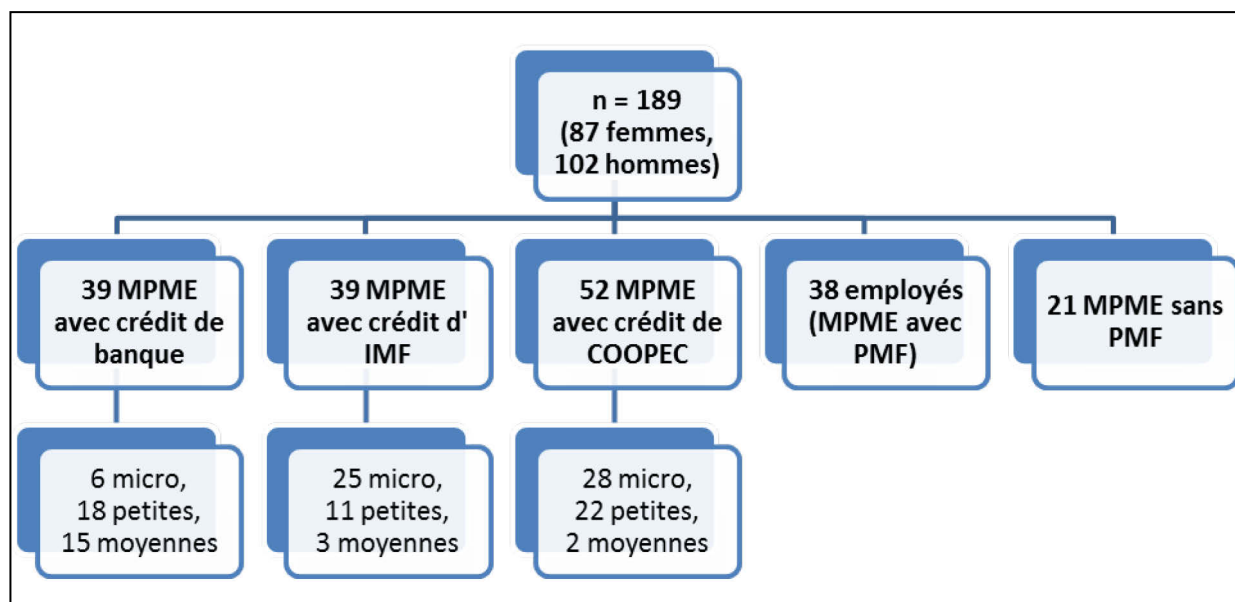
L'analyse qualitative est basée sur trois approches différentes : des entretiens semi-structurés avec des experts, des entretiens narratifs avec des entrepreneurs sélectionnés et leur entourage ainsi que des discussions en groupe (détails méthodes, Questionnaires, Storylines : Annexe 8.1).

**Tableau 2 : Aperçu des entretiens qualitatifs réalisés**

Type d'entretien	Nombre et lieu	Détails
Experts	29 (Kinshasa)	Représentants étatiques, bailleurs de fonds, institutions financières, centres de formation
Narratifs	30 (Kinshasa, Matadi, Kikwit)	10 <i>Storylines</i> : rapport narratif composé d'entretiens avec le protagoniste et deux personnes de l'entourage
FG	10 (Kinshasa, Matadi, Kikwit)	Groupes de 5 - 20 personnes sans PMF, avec des crédits informels, membres d'un groupe d'épargne

Les effets de divers PMF sur l'autonomisation économique sont élaborés par une analyse descriptive, les effets sur la création d'emploi par une analyse de régression. Pour l'échantillon, des MPME différant en taille, cycle, montant et fournisseur de crédit (Graphique 3), secteur de travail et emplacement ont été choisies afin de comparer les différences graduelles et leurs effets sur l'autonomisation économique et la

création d'emploi. En raison des différentes définitions des tailles/catégories d'entreprises, l'objectif d'interviewer le même nombre de micro, petites et moyennes entreprises n'a pas pu être atteint ; en tout, 59 micros, 51 petites et 29 moyennes entreprises avec des microcrédits et d'autres produits financiers ont fourni des informations.



**Graphique 3 : Échantillon quantitatif**

La portée de l'étude est limitée en raison de la région de l'enquête, de l'accès aux interlocuteurs par les IF ainsi que de la taille de l'échantillon. L'absence d'une base de données est compensée partiellement par l'approche en rétrospective (portée et impact de l'étude : Annexe 8.3). Les résultats expriment des tendances représentant la situation dans des centres urbains sur l'axe de développement Bas-Congo – Kinshasa – Bandundu.





**Photo 1 : Discussion en groupe à Kikwit**

## **1.5 Utilisateurs de l'étude**

Les utilisateurs primaires de l'étude sont la KfW, le FPM et le Centre pour le Développement Rural (SLE) de l'Université Humboldt de Berlin. Le travail est spécifique à la situation en RDC, mais a lieu dans le cadre du débat actuel sur la microfinance. Le rapport s'adresse également à plusieurs utilisateurs indirects, notamment la BCC ainsi qu'à d'autres bailleurs de fonds engagés dans le secteur. Finalement, les structures financières orientées vers la microfinance pourront se servir des résultats pour revoir leurs approches et offrir des services plus adaptés et avec plus d'impact autonomisant pour les groupes cibles.



## 2 Produits de microfinance en RDC

Ce chapitre décrit le secteur financier orienté vers la microfinance en RDC et donne un aperçu des stratégies d'acteurs clés. Malgré les difficultés à tous les niveaux, le secteur de la microfinance est caractérisé par une forte dynamique et croissance. Les effets des produits décrits dans ce chapitre seront analysés dans les chapitres 3 et 4.

### 2.1 Stratégies de promotion de la microfinance en RDC

Le cadre juridique réglant les activités des MPME et du secteur de la microfinance a évolué de manière dynamique depuis les années 2000. Malgré des développements positifs en termes de législation, les difficultés d'application et de vulgarisation de son contenu sont apparentes. Il y a confusion concernant les définitions, les droits ainsi que les devoirs de l'individu envers l'État, et rares sont ceux qui connaissent les dispositions des textes légaux. Même les organismes étatiques manquent d'une compréhension unifiée des réglementations spécifiques, p.ex. concernant le statut formel ou informel et des articles du Code de la famille (Exp26 : BCC ; Exp27 : CEPI ; Exp8 : Ministère PME, voir encadré dans l'annexe).

Les ministères concernés (Ministères du Plan, PME, Agriculture, Travail et Finance) sont actuellement en train d'élaborer – en coopération avec différents acteurs du secteur financier (la BCC, le FPI, les bailleurs de fonds internationaux) – des initiatives de promotion du climat d'investissement et de l'économie (Exp26 : BCC ; Exp27 : CEPI). Suite à l'adhésion à l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) en septembre 2012, la RDC essaye de rassurer les investisseurs et de limiter les risques d'aversion juridique. Ces initiatives s'ajoutent aux efforts de répondre au classement morose de la RDC dans le *Doing Business Report* de la Banque mondiale (Banque mondiale 2012 ; Devey 2012).

Des stratégies centrales pour atteindre cet objectif sont en cours : l'installation de zones économiques spéciales (Exp10 : IFC ; Exp27 : CEPI), ainsi qu'un guichet unique pour faciliter le démarrage d'entreprises en unifiant les différents services dans une centrale responsable de toutes les actions administratives (Exp11 : Advans ; Exp26 : BCC). En outre, la mise en place d'une Centrale de Risques pour la microfinance est en route. Elle aidera à vérifier les dossiers des clients pour réduire le risque de défaut et surendettement (Ambassade de la RFA ; Exp27 : CEPI).

Une Stratégie Nationale de Microfinance (SNMF) a été validée par les acteurs principaux en 2008<sup>4</sup> et elle est encore en cours d'adoption par le gouvernement (Ministère de Finance 2010 : 7). Pour soutenir la mise en œuvre de cette stratégie, un programme d'appui au secteur de la microfinance (PASMIF) a été créé par le gouvernement en coopération avec plusieurs bailleurs de fonds (PNUD, UNCDF, SIDA) qui se concentre sur

- l'amélioration de l'encadrement réglementaire et institutionnel
- le renforcement des capacités et le développement de l'infrastructure financière et
- l'offre de services financiers diversifiés.

#### **RESUME CADRE INSTITUTIONNEL, LEGISLATION, STRATEGIE ETATIQUE**

La législation concernant la microfinance et les MPME est en voie de modernisation. Il manque cependant la vulgarisation des réformes et une compréhension unifiée des textes légaux ce qui favorise les tracasseries. La stratégie de réforme de la microfinance est un aspect de l'amélioration du climat d'affaires. Essentiels pour cette réforme : les efforts de la BCC, l'évolution de la deuxième phase du PASMIF et les activités du FPM à différents niveaux.

## **2.2 Les institutions financières examinées**

**Les pages suivantes donnent un bref aperçu des six institutions financières partenaires pour mieux comprendre les impacts des PMF sur les clients<sup>5</sup> (pour les détails, veuillez voir le**

Tableau 3, données du 31.12.2011). Toutes les institutions ont des missions centrées sur des entrepreneurs à faible ou moyen revenu et cherchent à soutenir des entreprises sociales ou créatrices d'emplois. Adhérentes à la « double bottom line » et à des codes de conduite qui prescrivent la protection du client et la « banque responsable », un équilibre entre les objectifs sociaux et les objectifs économiques fait partie de leurs visions. L'encours total de crédit dans le secteur de la microfinance en RDC en 2011 était d'environ USD 77 millions, l'encours total d'épargne de USD 116 millions<sup>6</sup> (FPM 2012).

<sup>4</sup> Pour des informations plus détaillées concernant cette stratégie et la coordination entre les bailleurs de fonds, consultez l'annexe.

<sup>5</sup> Plus d'informations sur les différents types de IF opérants en RDC sont données dans l'annexe.

<sup>6</sup> Le calcul n'inclut pas les dépôts chez des micro-banques telles que la ProCredit.

Tableau 3 : Caractéristiques des organisations financières examinées

Nom	ProCredit Bank Congo	Advans Banque Congo	FINCA RDC	LifeVest	Mecrekin	Mufesa-kin
1 <sup>ère</sup> année d'opération	2004	2009	2003	2006	2004	2003
Maison-mère	ProCredit Holding AG, Allemagne	Advans SA SICAR, Luxembourg	FINCA International, USA	n.a.	MECRECO, RDC	n.a.
Actionnaire	ProCredit Holding AG, IFC, DOEN, KfW, BIO	Advans SA, KfW, IFC, AfDB	FINCA International	membres	membres	membres
Nombre de filiales	18 (Kinshasa, Bas-Congo, Katananga)	5 (Kinshasa)	11 (Kinshasa, Bas-Congo, Katananga)	2 (Kinshasa)	4	5 (Kinshasa)
Nombre d'employés	499	199	503	25	35	39
Capital social (en USD)	16.000.000	16.000.000	1.500.000	100.000	86.680	53.416
Encours de crédit (en USD)	44.566.000	6.279.247	18.400.000	207.264	1.576.949	435.784
Nombre d'emprunteurs	5.570	2.872	77.419	1.176	5.986	2.122
Montant moyen de crédit (en USD)	7.588	2.186	246	176	263	210
Montant de dépôts (en USD)	131.287.000	1.923.093	10.400.000	67.728	2.892.507	419.413
Nombre d'épargnants	126.389	7.402	87.709	2.358	8.668	10.608
Montant moyen d'épargne (en USD)	790	260	119	29	334	40
Portefeuille à risque > 30 jours (%)	7,2 %	4,1 %	1,3 %	2,5 %	9,9 %	4,6 %

Le portefeuille à risque<sup>7</sup> du secteur de la microfinance en RDC est élevé : à la fin du deuxième trimestre 2012, les IF en RDC avaient un PAR>30 de 20 %, soit quatre fois plus qu'en moyenne mondiale et excèdent du double la moyenne d'autres pays d'Afrique centrale en 2009 (Exp1 ; GAP 2011 : 18f.)

### 2.2.1 La durabilité financière - limites du secteur

« Les taux d'intérêts sont trop élevés. Sur mon premier crédit de USD 35.000, j'ai remboursé USD 11.000 d'intérêts. En plus, on me pénalise quand je rembourse en retard. Les banques sont pas là pour nous étouffer, pas pour nous aider. Elles doivent être plus flexibles, et plus partantes pour mettre les clients à l'aise. Si je trouvais de meilleures conditions ailleurs, je n'hésiterais pas à quitter l'institution. »

(Maman Isabelle, hôtelière et propriétaire d'appartements à Matadi Nar5, Annexe)

Plusieurs interlocuteurs affirment que les capacités des IF à octroyer des crédits plus flexibles restent restreintes à cause de ressources limitées. Plusieurs institutions ont comme objectif l'indépendance financière des maisons-mères, des bailleurs de fonds ou bien des investisseurs (Exp11 : Advans). Cependant, elles en sont toujours loin. Les limitations de capital ainsi que les frais de fonctionnement élevés des agences et des PMF ne leur permettent pas de donner des crédits avec des risques de défaut élevés, des crédits à durée plus flexible, des montants plus significatifs ou des taux d'intérêts plus modestes (Exp8 : Ministère de l'Industrie et des PME ; Exp17 : Mecrekin ; Exp19: DFID ; KfW 2011b).

### 2.2.2 Stratégies innovatrices

Les IF essaient d'adapter leurs produits et services aux demandes et défis en RDC pour devenir plus accessibles, attirer plus de clients, et aussi joindre des segments de marché plus profitables, donc des clients financièrement plus importants. Tout cela résulte de la concurrence croissante entre les institutions, où souvent les structures nationales se sentent défavorisées (Exp9 : LifeVest).

---

<sup>7</sup> Le portefeuille à risque (PAR>30) mesure le volume de créances impayées de plus de 30 jours par rapport à l'encours total de prêts.

- Le *mobile banking*<sup>8</sup> est déjà offert ou sera bientôt lancé par plusieurs institutions financières ainsi que par des opérateurs de téléphonie mobile.
- Les mini-agences et les points de services (POS): le réseau d'agences des IF n'étant pas dense, les petites transactions quotidiennes, notamment de l'épargne, restent compliquées pour la plupart de la population congolaise. Pour améliorer ce défaut et pour s'adapter aux produits financiers informels, quelques IF envisagent d'établir des « mini-agences » à compétences limitées, par exemple chez des commerçants sélectionnés et autorisés à recevoir et verser des montants limités (Exp11 : Advans).
- Les distributeurs (ATM) et cartes bancaires sont de plus en plus répandus dans les villes de l'Ouest du pays.
- Quelques IF essaient de répondre à la forte demande de crédits aux montants élevés et de courtes durées (Exp11 : Advans ; Exp20 : Advans). En cas de défaut de remboursement, les institutions se disent à l'écoute du client et disposées à évaluer l'ensemble d'une situation, y compris le passé et la moralité du client.
- La transition vers la formalité en RDC est accompagnée de tracasseries et de coûts opaques. Cependant, la plupart des IF n'acceptent pas de clients dans l'informel à cause des risques liés au manque de formalisation (adresse, preuve de fonctionnement). Les IF demandent au moins la patente ou – dans certains cas – un ticket de marché pour ainsi fortifier l'historique de crédit (Exp11 : Advans ; Exp25 : ProCredit). Dans certains cas, le ticket de marché suffit pour la formalisation d'une microentreprise (Leganet 2009b). Certaines institutions commencent à coopérer avec le gouvernement et offrent des services de « guichet unique » au sein de leurs agences, réduisant ainsi les barrières et baissant les coûts pour la formalisation des clients (Exp11 : Advans).

Malgré tous ces efforts, une grande partie de la population continue de se méfier du secteur financier (FG2). D'autres se plaignent du manque d'offres pour des activités de production (FG2, FG10) et de plus en plus d'organisations commencent à s'intéresser à la promotion de produits financiers pour le secteur agricole (Exp13 : USAID). En général, les produits innovateurs tels que le mobile banking ont des difficultés à démarrer, difficultés causées par le sentiment d'insécurité (Exp11 : Advans ; Exp19 : DFID) et le manque d'information.

---

<sup>8</sup> Transferts d'argent, paiements et renseignements de compte par téléphones portables

**RESUME INSTITUTIONS FINANCIERES**

Les institutions financières sont obligées de fonctionner durablement, c'est-à-dire sans subventions des maisons-mères ou bailleurs de fonds. Cette obligation oriente leur politique vers des secteurs stables et peu risqués – elles ont peu de marges pour flexibiliser leur offre ou accepter des défauts élevés. Malgré leurs prudentes politiques d'octroi de crédit, le secteur est marqué par un PAR>30 quatre fois plus élevé qu'en moyenne mondiale. Les produits innovateurs tels que le *mobile banking* ont des difficultés de démarrage causées par un manque de promotion/d'information et une méfiance accrue envers le secteur financier suite à des mauvaises expériences au cours des dernières décennies.

## 2.3 Offre de produits de microfinance

De l'épargne pour de petits montants de dépôts, des crédits en groupe et des crédits individuels sont offerts par les institutions financières<sup>9</sup>. Il y a différents types de crédits individuels pour les MPME. Ces crédits diffèrent en montant, en condition de remboursement, en taux d'intérêts et en période de grâce. Les banques offrent généralement les plus grands montants (jusqu'à USD 100.000) et s'orientent vers les moyennes entreprises, les IMF et COOPEC offrent des montants inférieurs (un minimum de USD 100) et visent aussi des tout petits clients (Tableau 3). Les crédits sont offerts en cycle avec des montants initiaux limités pour trois raisons : 1) limiter les risques pour les IF ; 2) habituer les clients à des montants de crédits élevés et 3) augmenter les montants peu à peu avec l'établissement d'une historique de crédit.

L'octroi de crédits est sujet à des conditions et barrières qui généralement ne sont pas adaptées à la clientèle (voir en comparaison la section suivante sur les produits informels). Un dossier de crédit doit être ouvert pour évaluer la capacité de remboursement des emprunteurs et dans lequel seront collectées des informations détaillées sur l'entreprise. L'emprunteur doit mener une activité commerciale depuis un temps donné (selon les IF traitées dans l'étude, depuis six à 12 mois) (EXP11 : Advans ; EXP25 : ProCredit). Des documents administratifs sont exigés, normalement la patente ou, à partir d'un certain chiffre d'affaires, le registre de commerce. Pour les plus petits entrepreneurs des alternatives, telles que le ticket de marché, peuvent être admises. Certaines institutions octroient des crédits sans documents officiels (entretiens quantitatifs).

---

<sup>9</sup> Les particularités des épargnes et des crédits de groupe sont traitées avec plus détail dans l'annexe.

Des garanties sont nécessaires pour les crédits individuels. Elles peuvent consister en dépôt bancaire couvrant un pourcentage du crédit octroyé, en biens matériels ou en titres de parcelles. Des avaliseurs sont communs. L'inexistence de garanties satisfaisantes ou de moyens de production de valeurs insuffisantes a pour conséquence en général le refus ou le rationnement des crédits.

La période de remboursement dure entre trois à 36 mois ; 10 à 12 mois sont la règle avec des exceptions pour les tout petits crédits. Les taux d'intérêts sont en moyenne situés entre 48 à 54 % par an. Plus les montants de crédits sont importants, plus les taux d'intérêts baissent ; les extrêmes observés varient entre 25,2 % et 70,8 % par an. Des taux d'intérêts « flat » ou régressifs sont communs, les premiers sont plus faciles à communiquer aux clients, les derniers plus corrects financièrement. Les IF fixent leurs conditions selon leurs politiques et principes mais aussi en comparant aux autres institutions sur place (KfW 2011a).

Pour des employés salariés, des crédits à la consommation sont disponibles auprès de quelques institutions. Comme règle générale, seuls des crédits commerciaux sont offerts hors de Kinshasa (Kikwit, Matadi) (FG2 ; FG3). Dans l'ensemble, le même principe est appliqué à Kinshasa : les crédits visant la production et la transformation, les secteurs à risques (agriculture, changeurs d'argent) ou avec des rendements plus lents (construction, artisanat) sont rarement financés ou ne figurent pas dans le portefeuille des institutions. Les crédits ne sont pas octroyés pour la création d'entreprises. Des crédits agricoles n'existent actuellement pas à grande échelle. Pourtant la demande pour des crédits matériels (semences, machines) et des crédits conventionnels est importante. Il faut noter qu'un encadrement technique des groupes agricoles semblerait recommandable (FG2 ; FG10 ; Exp13 : USAID).

**RESUME PRODUITS DE MICROFINANCE**

Les crédits individuels sont plus répandus que les crédits en groupe. Les crédits sont offerts en cycle avec des montants initiaux limités pour réduire les risques des IF, habituer les clients aux montants de crédits élevés et établir un historique de crédit. Dans l'ensemble, les banques ciblent des clients avec des chiffres d'affaires supérieurs aux IMF et aux coopératives. Les IF exigent des dossiers qui soutiennent les demandes de crédits. Ces dossiers doivent contenir des garanties ainsi que des bilans qui prouvent les capacités de remboursement. L'inexistence de garanties ou de moyens de production satisfaisants entraîne le rationnement ou le refus du crédit.

La période de remboursement dure entre trois à 36 mois ; 10 à 12 mois sont la règle. Les taux d'intérêts sont en moyenne situés entre 48 % à 54 % par an ; plus les montants de crédits sont importants, plus les taux d'intérêts baissent ; les extrêmes observés varient entre 25,2 % et 70,8 % par an.

Les crédits visant la production, la transformation, les secteurs à risques ou avec des rendements plus lents ne figurent pas dans le portefeuille des institutions. Les crédits ne sont pas octroyés pour la création d'entreprises. Actuellement, des crédits agricoles n'existent pas à grande échelle.

## **2.4 Les produits de crédit et d'épargne informels**

Les produits financiers informels continuent de jouer un rôle important en RDC.

### **2.4.1 Crédit informel**

Les crédits informels sont accordés par des institutions financières non agréées par la BCC ou par des individus (« banque Lambert ») qui vivent et/ou mènent leur activité dans les quartiers, souvent assez proches des clients. Ces personnes n'ont pas d'affiliation avec des institutions financières, s'agissant souvent de cambistes aux coins des rues, l'importance des crédits est limitée par la volonté et la capacité de l'individu. Par définition, les crédits informels ne sont pas contrôlés ou supervisés par la BCC ou d'autres organismes. Le processus pour y accéder est généralement plus facile et rapide que chez les institutions formelles et peu ou pas de garanties sont demandées. Les durées de crédits sont adaptables aux demandes des clients avec une forte tendance aux très courtes durées. Les taux d'intérêts sont par conséquent beaucoup plus élevés que chez les institutions formelles et peuvent paraître excessifs : jusqu'à 600 % par an. Malgré ces taux d'intérêts élevés, la demande pour ces produits existe et ne se limite pas aux personnes qui n'ont pas accès aux produits formels – parfois, même des employés de banques en demandent (Exp12 : ME-CRECO).



### 2.4.2 Épargne informelle

Les produits informels d'épargne sont en forte demande. Mise à part la thésaurisation qui continue de jouer un rôle important, il en existe deux types principaux : l'épargne à la carte et l'épargne en groupe avec décaissement rotatif (Likelemba, Moziki). Pour l'épargne à la carte, une personne dépose régulièrement une somme déterminée chez la personne ou l'institution d'épargne informelle. La période de versement est habituellement de 31 jours, la 31<sup>ème</sup> partie constitue les frais de fonctionnement. L'épargnant peut ensuite retirer la somme totale ou bien continuer à épargner. En cas de besoin, l'épargnant peut retirer son argent à volonté. Le Likelemba (l'équivalent du système de tontine), le Moziki et des systèmes similaires sont souvent pratiqués entre collègues, amis ou voisins avec un revenu stable. Chaque membre cotise régulièrement, normalement quotidiennement, soit un montant monétaire, soit en marchandises. Le montant total de chaque tour de cotisation est décaissé à un membre, suivant un ordre fixe, ou dans le cas du Moziki, aléatoirement parmi les membres (FG3 ; FG4).

#### RESUME PRODUITS INFORMELS

Les services financiers informels continuent de jouer un rôle important en RDC, même dans des régions où des institutions financières sont bien répandues. Les crédits informels restent demandés malgré les taux d'intérêts élevés. Les avantages sur les crédits formels sont la proximité ainsi que la rapidité et flexibilité de l'accord qui se fait sur connaissances personnelles plutôt qu'à l'issue d'une analyse du dossier. Les systèmes informels d'épargne sont la thésaurisation, l'épargne à la carte et l'épargne en groupe avec décaissement rotatif. Les groupes à décaissement rotatif sont autogérés et requièrent un engagement sérieux des participants.

## 2.5 Formation

Un savoir-faire entrepreneurial est décisif pour la bonne gestion d'une entreprise. Pourtant, les connaissances financières parmi les MPME sont en général limitées. Selon le Ministère des PME, l'État a récemment mis l'accent sur la promotion d'instituts techniques et de systèmes d'apprentissage professionnel dans les secteurs productifs de différentes régions du pays (Exp27 : CEPI). La Banque mondiale et le secteur privé soutiennent ou lancent leurs propres initiatives (Exp20 : Advans), par exemple avec le *Business Edge Programme* de l'IFC (Exp10 : IFC, Exp20 : Advans). Leurs effets n'ont pas été rencontrés sur le terrain – en raison, entre autres, des coûts élevés des formations.

Hormis cette stratégie étatique, le curriculum des écoles, et les messages éducatifs diffusés par les médias, il y a deux voies principales pour les entrepreneurs afin de compléter leurs connaissances financières : des séances d'informations par des IF et des cours en gestion d'entreprise offerts par des centres de formation, en général soutenus par des organisations internationales.

« Il faut avoir des bonnes idées, sans idées l'argent est nul. »

(Maman Fatima, couturière et vendeuse de « fantaisies » au grand marché de Kinshasa ; elle achète les tissus et les teintures en Inde – Nar11, Annexe)

« Le secret de Maman Fatima, ce sont ses connaissances et la maîtrise de l'activité. »

(Son mari)

### **2.5.1 Formation financière offerte par les institutions financières**

La première possibilité pour les entrepreneurs, c'est de suivre une formation auprès de l'institution qui leur offre le crédit ou le compte d'épargne. Ces séances durent environ une heure et se concentrent sur la présentation de la politique de l'IF et sur les conditions des produits en question. Avec ces séances, les IF veulent s'assurer que les clients aient une bonne compréhension du processus de remboursement.

Leur point commun, c'est le rôle important joué par les chargés de clients, responsables non seulement de la prospection de nouveaux clients et de l'analyse des dossiers, mais aussi de l'accompagnement et du suivi. Peu d'institutions ont des indicateurs de réussite des séances de formation en dehors des chiffres de remboursement et de l'évolution du crédit. C'est de la responsabilité du chargé de client de descendre sur le terrain, de vérifier si les conditions de crédit sont respectées (investissements, remboursement), si une comptabilité rudimentaire est faite – et c'est à eux, au quotidien, de continuer la formation, de donner des conseils de gestion, parfois même d'assister aux prises de décisions.

### **2.5.2 Formation financière offerte par les centres de formation**

La deuxième option est de suivre un cours auprès d'un des centres de formation qui offrent des modules de base et spécialisés, ciblant des entrepreneurs ou des individus qui envisagent d'établir une activité entrepreneuriale. Ces cours visent une formation pour soutenir l'ensemble du savoir-faire des bénéficiaires de façon durable. La différence relative aux objectifs de la formation entre les banques et les centres de formation serait que, pour les banques, les clients sont « bons » si, dans un pre-

mier temps, ils remboursent le crédit, tandis que pour les centres, un participant est « bon » s'il applique ses connaissances et rencontre un succès économique. Les IF ainsi que les centres de formation essaient selon leurs capacités d'accompagner les clients de près pour offrir conseil et soutien en cas de besoin (Exp5 : RDCED).

### **2.5.3 Coopération institutions financières et centres de formation**

Actuellement, la coopération entre les centres de formation et les IF est peu développée bien que les IF apprécient la qualité des connaissances financières des personnes qui ont suivi une formation et acceptent fréquemment leurs dossiers (Exp14 : UMOJA ; Exp5 : RDCED). Avoir suivi une formation auprès d'un centre n'assure cependant pas le déboursement d'un crédit par une institution financière, qui doit toujours évaluer plusieurs facteurs avant d'en octroyer un. Les institutions sont invitées à présenter leurs produits pendant une séance de formation, une bonne occasion de recruter de nouveaux clients. Les centres travaillent avec toutes sortes de clients, qu'ils soient formels ou informels, qu'ils aient ou pas demandé des PMF et qui gèrent déjà ou qui démarrent seulement une entreprise (Exp5 : RDCED). La coopération qui existe est donc plutôt ponctuelle.

**RESUME FORMATIONS**

Les connaissances en gestion d'entreprise restent un défi pour les MPME. Une initiative de l'État d'encadrement des entreprises et un renforcement de la formation professionnelle sont des réponses étatiques à ce défi – pour l'instant avec peu d'impact à grande échelle. Les institutions financières offrent des séances d'information d'une heure pour expliquer le fonctionnement des services financiers aux potentiels clients ainsi que les avantages et les responsabilités des créditeurs. Un fort accent est mis sur les conditions de remboursement.

Des centres de formation, en général soutenus par des bailleurs de fonds internationaux, offrent des modules en gestion d'entreprise visant le développement d'une culture d'entrepreneuriat pour assurer la réussite des affaires et le développement de MPME. Peu de coopération formalisée existe entre les IF et les centres de formation. Ces derniers ont une clientèle plus large que les IF, notamment des lancements d'entreprises et des entrepreneurs informels.



**Photo 2 : Menuisier et ses employés**

### 3 MPME et création d'emploi

« Les moments-clés positifs étaient lorsque j'ai pu faire le sirop (de gingembre) et par la suite toute une gamme de produits de gingembre. Grâce au crédit, j'ai été capable d'acheter un groupe électrogène, ce qui m'a permis de conserver les produits et de lutter contre le problème de l'électricité. J'achète aujourd'hui 500 kg de gingembre au lieu des 2 kg avec lesquels j'ai commencé. La production augmentée se montre aussi dans le nombre d'employés : quand j'ai débuté, je travaillais seule ; par la suite j'ai engagé une personne pour m'aider avec la vente. Maintenant, j'engage plusieurs personnes temporairement et un assistant qui m'aide à tenir la comptabilité. »

(Maman Rith, productrice de produits de gingembre à Kinshasa ; Nar10, Annexe)

Le chapitre suivant donne un aperçu des MPME à Kinshasa et présente les produits de microfinance et leurs effets sur la création d'emploi.

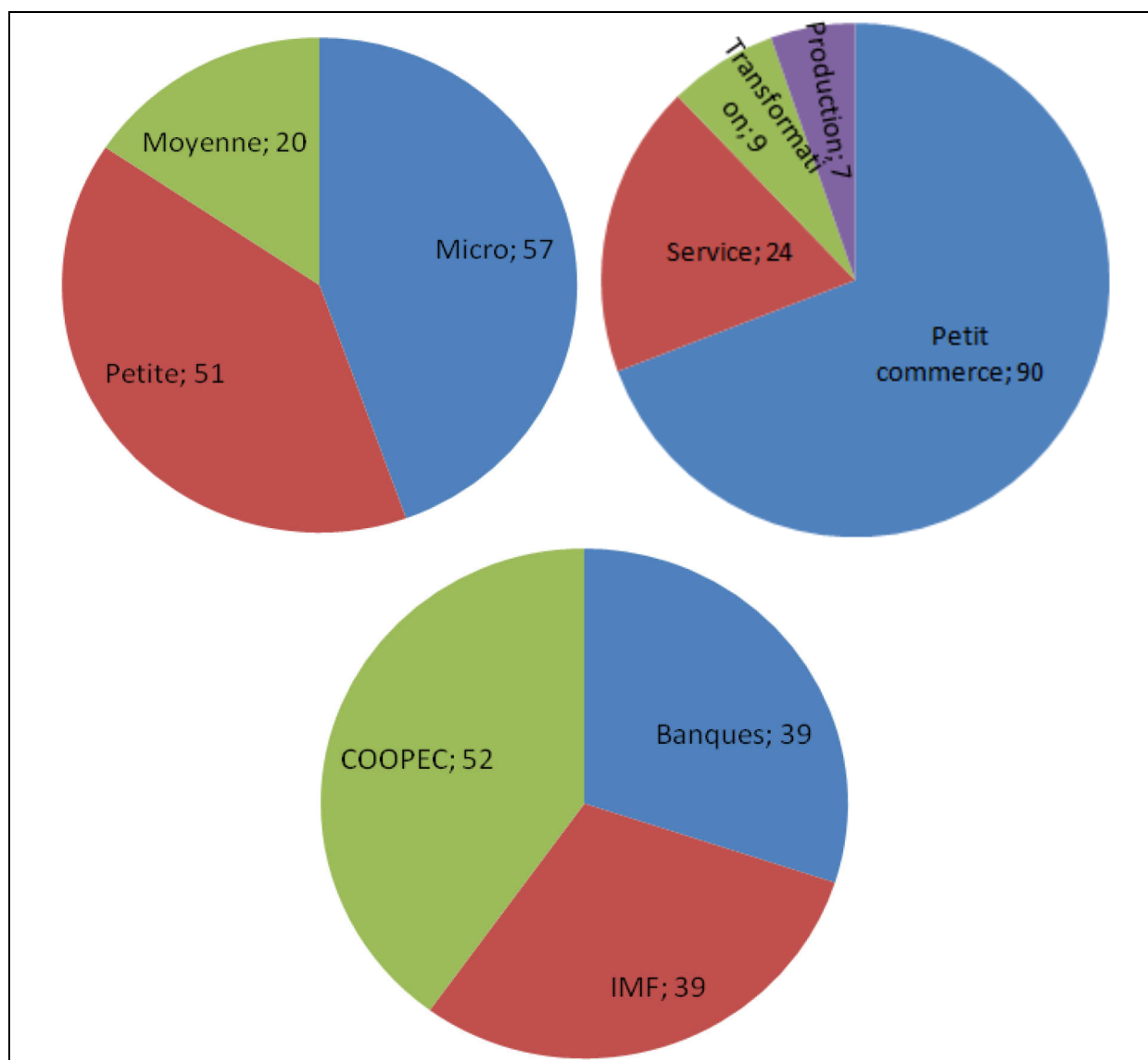
#### 3.1 Caractérisation de MPME

Les institutions financières, le Ministère de l'Industrie et des PME et le FPM utilisent des définitions différentes pour catégoriser les MPME. Les indicateurs utilisés comprennent en général les chiffres d'affaires, le nombre d'employés, le système de gestion et parfois les montants de crédit (Leganet 2009b : 4-5 ; CADEA 2011 : 12). Cette étude utilise la définition du FPM, qui divise les entreprises par chiffres d'affaires dans les tranches suivantes :

- microentreprises jusqu'à USD 50.000 par an
- petites entreprises jusqu'à USD 200.000 par an
- moyennes entreprises jusqu'à USD 400.000 par an.

Bien que le nombre d'employés soit un critère souvent appliqué dans les définitions des MPME, il y a une multitude d'entreprises surtout dans le secteur commercial qui ont un chiffre d'affaires élevé mais ne travaillent qu'avec deux ou trois employés. La classification du FPM permet d'avoir des catégories plus claires et applicables. Selon cette définition, les 128 entreprises examinées (deux entreprises n'ont pas divulgué leurs chiffres d'affaires) se distinguent en 57 micro, 51 petites et 20 moyennes entreprises (Graphique 4). Les chiffres d'affaires moyens des microentreprises sont de USD 1.900 par mois, ceux des petites de USD 8.700 et des moyennes entreprises de USD 55.500 par mois. 90 entreprises sont engagées dans le secteur du petit

commerce, 24 dans les services, neuf entreprises travaillent dans la transformation et sept dans la production. Ces derniers chiffres soulignent la prédominance du secteur du petit commerce dans les services des institutions financières qui se concentrent sur lui en raison des incertitudes limitées par rapport aux autres secteurs (Exp9 : LifeVest).



**Graphique 4 : Échantillon par taille, secteur et prestataire du crédit**

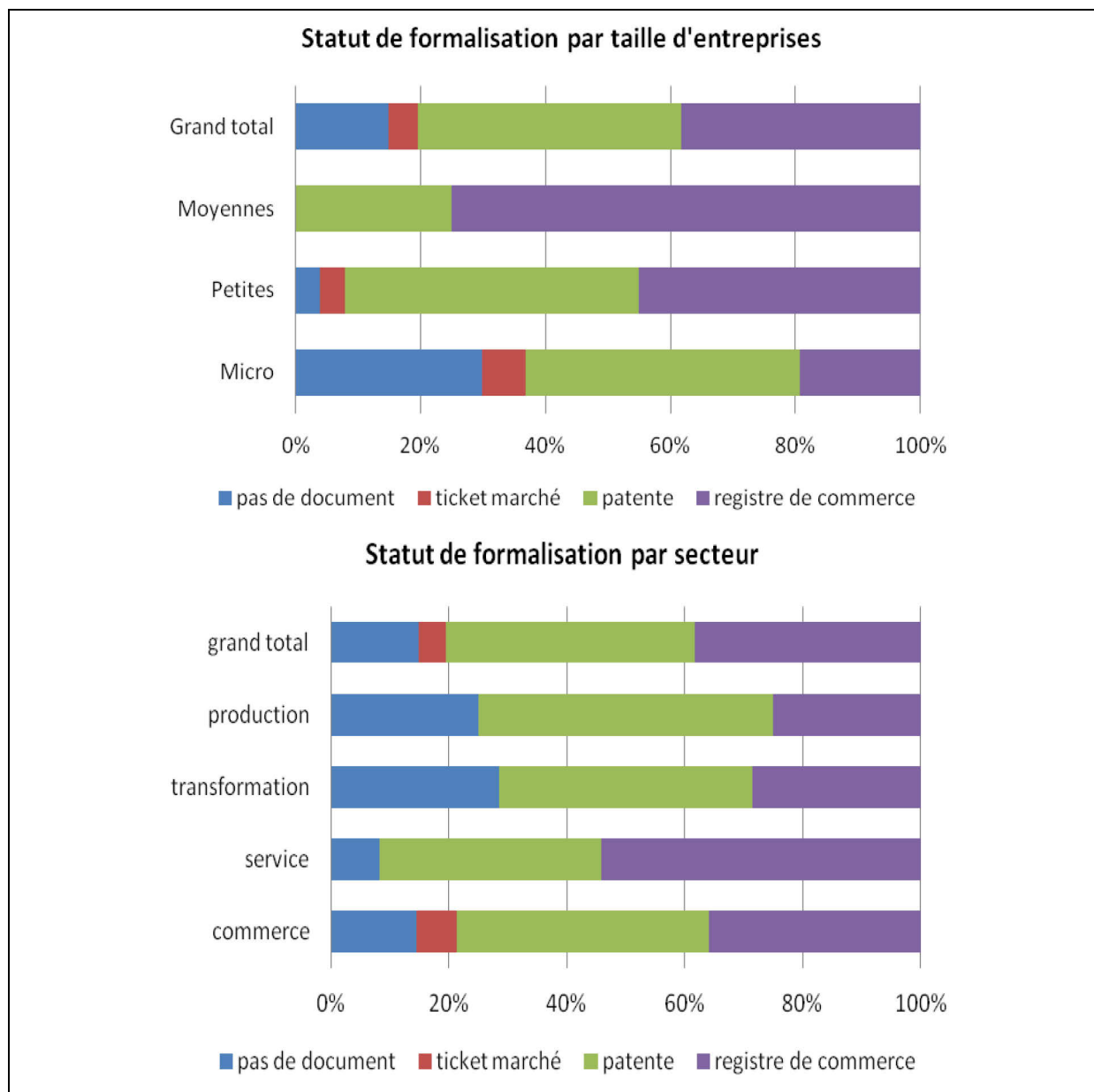
Le nombre d'employés augmente avec la croissance des chiffres d'affaires. Les microentreprises comprennent en moyenne moins de trois employés, tandis que les petites entreprises emploient plus de cinq personnes et les moyennes entreprises plus de 16 personnes. 88 % des microentreprises ont moins de six employés, ainsi que 78 % des petites et 40 % des moyennes entreprises (Tableau 4).

**Tableau 4 : Nombre des employés actuels par taille d'entreprise**

Taille de l'entreprise	Total	Nombre des employés actuels						
		1-5	6-10	11-15	16-25	26-35	36-50	50+
<b>Micro</b>	57	50	3	3	1	0	0	0
<b>Petite</b>	50	39	7	2	1	1	0	0
<b>Moyenne</b>	20	8	5	1	0	2	2	2
<b>Total</b>	127	97	15	6	2	3	2	2

La proportion entre mains-d'œuvre familiales et employés rémunérés augmente d'un sur trois dans les microentreprises à un membre de famille sur 48 employés rémunérés dans les moyennes entreprises. Les salaires individuels sont plus élevés pour les employés de moyennes (USD 122/mois) et petites entreprises (USD 114/mois), que pour ceux des micros (USD 74/mois).





**Graphique 5 : Formalisation par taille d'entreprise et secteur économique**

Le pourcentage d'entreprises sans aucun document formel est important parmi les microentreprises (30 %), les secteurs de la transformation (29 %) et de la production (25 %). Parmi les petites entreprises enquêtées, 4 % n'avaient pas de document officiel et quatre se contentaient du ticket de marché (Graphique 5). C'est dans ces domaines que le choix de rester dans l'informel paraît avantageux et possible grâce à la petite taille des entreprises. Toutes les moyennes, 92 % des petites et 63 % des microentreprises ont soit le registre de commerce soit elles paient la patente. Les chiffres suggèrent que le processus exigeant d'obtenir un registre de commerce ou la patente est tout de même parcouru par la plupart des clients d'institutions financières. Chaque type d'entreprise choisit le document de formalisation le plus adapté



et avantageux (les micros n'ont pas besoin d'acheter le registre de commerce et choisissent donc la patente).

La durée de vie des entreprises analysées varie de six mois à 46 ans. Presque la moitié des entreprises existent depuis moins de sept ans et seulement un quart ont démarré il y a plus de 15 ans. Ceci confirme l'information mentionnée d'un grand nombre d'entreprises éphémères en RDC (Exp2 : FPM, Exp8 : Ministère PME). Cependant, la durée d'existence moyenne de 12 ans est supérieure à la moyenne en RDC, indiquant que les IF collaborent de préférence avec des entreprises établies.

**Tableau 5 : Chiffre d'affaires et crédits par genre**

	<b>Hommes</b>	<b>Femmes</b>
<b>Chiffre d'affaires (moyenne)</b>	USD 19.879	USD 6.457
<b>Bénéfices (moyenne)</b>	USD 2.572	USD 810
<b>Montant crédit actuel (moyenne)</b>	USD 13.109	USD 2.583

Les femmes entrepreneurs ont des bénéfices et chiffres d'affaires en moyenne inférieurs à ceux des hommes (Tableau 5). Ce sont les facteurs structurels désavantageux pour les femmes qui contribuent à ce constat, surtout les doubles charges (ménage et activité économique) et le niveau d'études en moyenne inférieur – le temps disponible pour s'investir et les connaissances favorisent les hommes à gérer des activités plus rentables et des entreprises plus grandes.

À côté de l'activité principale, la majorité des entrepreneurs (56 %) exercent d'autres activités pour augmenter ou assurer leurs revenus. Pour les hommes, 70 % ont plus d'une activité commerciale (aucune différence entre les tailles d'entreprises n'est ici perceptible), tandis que seulement 42 % des femmes ont diversifié leurs activités. Les charges de travail élevées des femmes pour le foyer en sont sans doute la cause, ainsi que la relation entre les bénéfices d'une entreprise et sa capacité à diversifier ses activités.

**RESUME CARACTERISATION DE MPME**

La grande majorité des entreprises ont moins de cinq employés, existent depuis moins de sept ans, travaillent dans le petit commerce et maintiennent une deuxième activité à côté. La taille de l'entreprise influence autant la proportion du nombre de mains d'œuvre familiales parmi les personnes rémunérées que le degré de formalisation : plus l'entreprise est grande, plus elle embauche de personnes rémunérées et plus elle dispose d'un registre de commerce ou d'une patente.

Les femmes ont des bénéfices et chiffres d'affaires inférieurs à ceux des hommes et diversifient moins leurs activités en raison de facteurs structurels désavantageux et des doubles charges (ménage et activité économique).

## **3.2 L'utilisation de produits formels et informels**

Les entrepreneurs interviewés reçoivent actuellement soit des crédits individuels (90 %), soit des crédits en groupe (10 %) et ont tous commencé à les rembourser. Trois microentrepreneurs qui avaient touché des crédits en groupe pendant trois cycles reçoivent actuellement des crédits individuels. 77,7 % de l'échantillon utilise un compte d'épargne. Hormis les renseignements bancaires par téléphone, d'autres produits financiers n'ont pas été trouvés sur le terrain, conséquence de la jeunesse de ces produits et de leur répartition limitée.

Les clients choisissent leurs institutions soit sur recommandations personnelles (31,4 %) soit en fonction des conditions avantageuses qu'elles offrent (31,4 %). Seulement 13,9 % ont été convaincus par la publicité ou par les chargés de clients, tandis que 17 % de l'échantillon mentionnent la proximité géographique comme facteur décisif – un fait auquel les institutions répondent en ouvrant des mini-agences ou des points de services (chapitre 2). La majorité des clients sont satisfaits de l'institution choisie : 79 % de l'échantillon voudraient continuer la collaboration. Les clients de IMF sont les plus critiques : 28 % ne sont pas sûrs de vouloir continuer la collaboration ou ne veulent pas la continuer.

### **3.2.1 Crédits individuels et en groupes**

La moyenne des montants de crédits individuels alloués varie selon l'institution prêteuse : les clients des banques touchent actuellement une moyenne de USD 19.000 par crédit alors qu'une moyenne de USD 2.300 est reçue par les clients des IMF et COOPEC (Annexe 8.3). Les montants totaux reçus sont en moyenne respectivement de USD 37.000 pour les clients de banques, USD 5.500 et USD 6.300 pour les clients des IMF et COOPEC. À l'exception des clients des COOPEC, les femmes touchent actuellement en moyenne des montants cinq fois inférieurs à ceux des

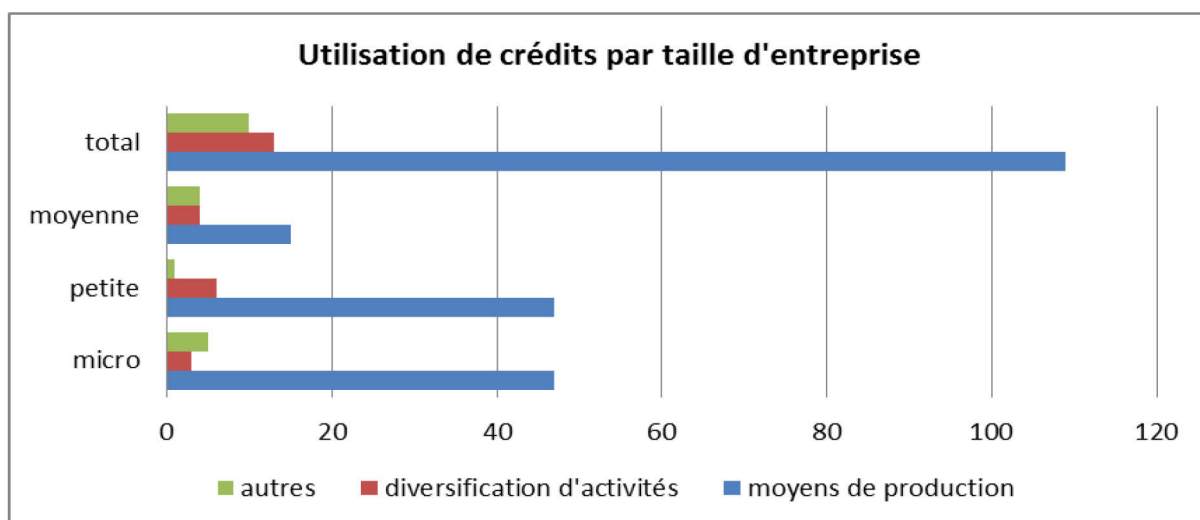
hommes (Tableau 5). Cette différence est la plus notable dans le secteur des services. La moyenne du total des crédits obtenus depuis les premiers crédits confirme cette tendance pour les clients des trois types d'institutions financières. Répartie par taille d'entreprise, la tendance est la même : en moyenne, les femmes micros touchent la moitié des montants reçus par leurs homologues masculins ; la différence est plus prononcée pour les petits et moyens entrepreneurs féminins : les montants moyens représentent un quart (petites entreprises) ou un tiers (moyennes entreprises) des montants touchés par les hommes. Deux explications s'imposent : soit la majorité des femmes demandent des crédits plus modestes, elles seraient donc plus prudentes dans l'endettement et les investissements ; soit les femmes gèrent en moyenne des entreprises plus petites et n'ont pour cela pas besoin de grands montants de crédits. Le fait que le Code de la famille est encore appliqué, rendant la femme juridiquement dépendante de son mari (Chapitre 1), peut influencer les garanties qu'elles soumettent (enquêtes quantitatives). Les remarques de femmes clientes des institutions financières soutiennent plutôt la deuxième option : beaucoup se plaignent d'avoir reçu des montants nettement moins élevés que ceux demandés par manque de garanties et par manque de confiance de la part des institutions (FG1 ; FG2 ; entretiens quantitatifs), bien que les chiffres d'affaires inférieurs ne justifient pas le degré de rationnement des crédits.

Seuls les clients d'IMF et de COOPEC ont accès à des crédits en groupe. Ces derniers jouent plutôt un rôle pour les micro et petits entrepreneurs en raison de garanties demandées moindres. En conséquence, les montants des crédits en groupe sont nettement inférieurs, en moyenne ainsi qu'en sommes maximales octroyées.

Les clients des diverses institutions reçoivent des crédits de différentes durées : pour les clients bancaires, la maturité des crédits varie de six à 36 mois avec une moyenne de 14 mois ; pour les clients d'IMF, de quatre à 12 mois et pour ceux des COOPEC, de six à un maximum de 12 mois. Les banques ciblent un segment du marché plus large, des besoins en crédits à plus longue durée sont contentés, à condition que les clients soumettent les garanties nécessaires.

La jeunesse du secteur financier s'exprime dans le petit nombre de cycles de crédits ainsi que dans la courte durée absolue depuis le premier crédit. 53 % des clients de crédits individuels adhèrent à l'institution financière depuis moins de trois ans, 26 % depuis trois à cinq ans et seulement 8,7 % depuis plus de cinq ans. Pour ceux qui épargnent, les comptes sont établis depuis plus longtemps que les prêts (Annexe 8.3). Ceci souligne le fait que, en RDC, les effectifs déposés en épargnes surpassent les encours de crédits – le capital déposé dans les comptes forme la base des crédits (Annexe 8.3). Il faut également prendre en compte le fait que les institutions financières préfèrent octroyer des crédits à des clients avec un historique bancaire pour réduire le risque de défaut de remboursement.

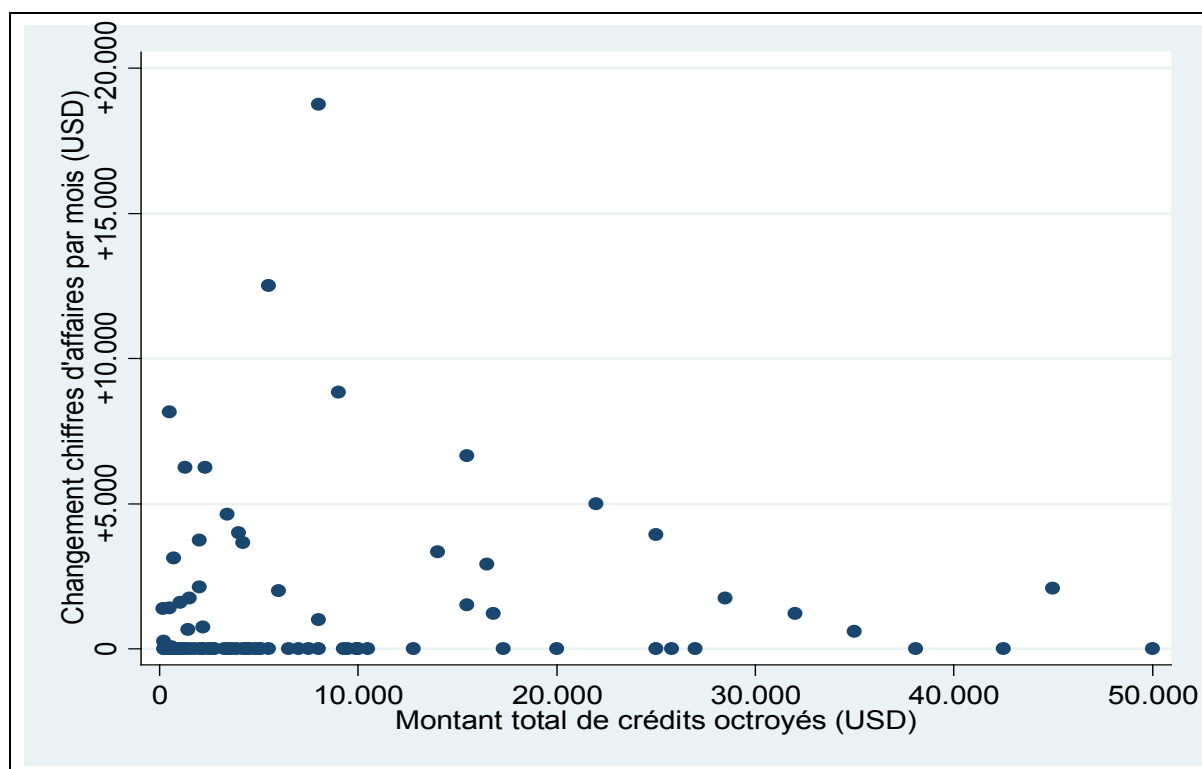
Lors des entretiens, 42 % de l'échantillon se trouvaient dans le premier ou deuxième cycle de crédit. Seulement 21 % des interlocuteurs avaient touché un crédit plus de quatre fois. 91% de tous les crédits sont remboursés en tranches mensuelles. De plus petites fréquences de remboursement existent surtout pour les crédits en groupe. Seulement 3 % des interlocuteurs disent avoir utilisé le crédit exclusivement à des fins non directement liées à l'entreprise. À travers les secteurs, les crédits sont majoritairement investis pour stabiliser, étendre ou diversifier les activités économiques. Dans 85 % des cas, une partie du crédit est investie dans des moyens de production ou l'agrandissement du stock. Avec la croissance des entreprises et donc du chiffre d'affaires, des investissements visant une diversification de l'activité économique deviennent plus probables (Graphique 6). Parmi les autres dépenses, l'achat d'immobilier prend une place prééminente. Le manque de volonté pour diversifier l'entreprise avec du capital emprunté peut être interprété comme de la prudence entrepreneuriale liée aux incertitudes de nouveaux volets d'affaires (FG2).



**Graphique 6 : Utilisation de crédits par taille d'entreprise**

L'effet du crédit sur les chiffres d'affaires est visualisé dans le Graphique 7 : plus le montant total octroyé augmente, plus l'évolution des chiffres d'affaires devient insignifiante. Pour les micro et petites entreprises, les crédits constituent une grande partie de leur capital tandis que pour les moyennes entreprises, même un grand crédit ne représente qu'un ajout au capital de base déjà élevé et n'a de ce fait qu'un impact moyen. La relation entre le montant total de crédits octroyés et l'évolution des

chiffres d'affaires en est le résultat. Si on compare les chiffres relatifs au lieu des chiffres absolus, l'effet est le même.<sup>10</sup>



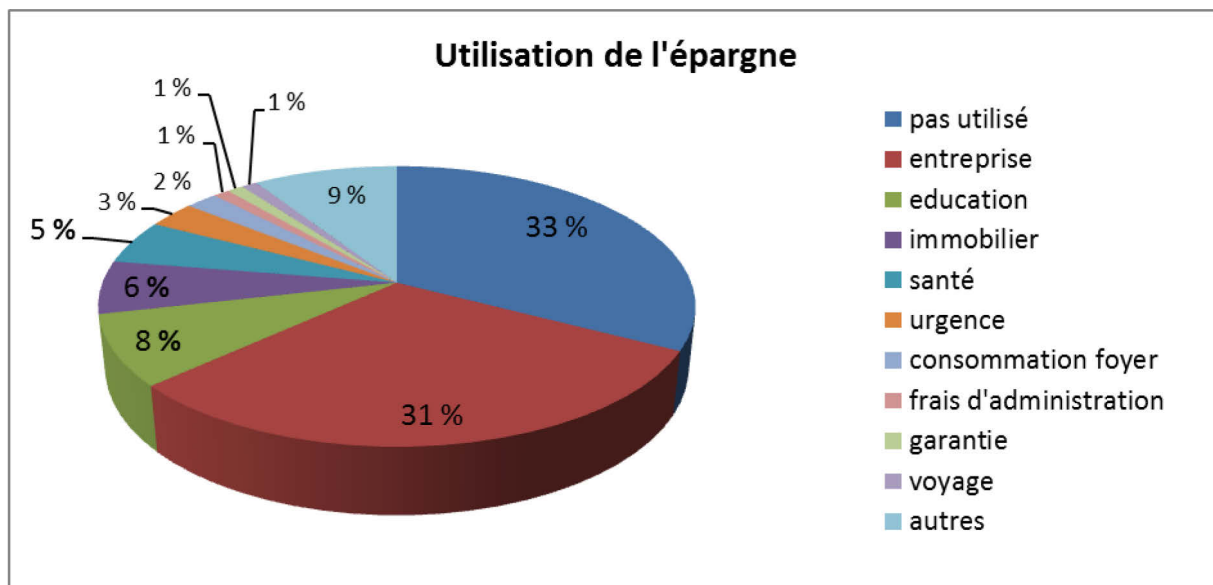
**Graphique 7 : Évolution des chiffres d'affaires en fonction de montant total**

### 3.2.2 Comptes d'épargne

Un total de 77,7 % de l'échantillon utilise un compte d'épargne à côté du crédit en vigueur. Plus d'hommes que de femmes possèdent des comptes s'ils sont clients de banques ou de COOPEC. En revanche, seulement 55 % des hommes clients de IMF ont ouvert un compte. Les dépôts sont faits volontairement dans 91 % des cas, 9 % des épargnants indiquent que c'est une obligation exigée pour obtenir un crédit. Malgré ces chiffres, la culture de l'épargne, donc de l'utilisation d'un compte courant pour déposer et utiliser du capital ne paraît pas très développée : un tiers des clients dotés de comptes d'épargne n'ont jamais utilisé leurs économies. Ceux qui ont utilisé une partie du capital accumulé le font surtout pour investir dans l'entreprise (30 %). 24 % ont utilisé de l'argent épargné pour répondre à des besoins privés (éducation, santé, immobilier, achats pour le foyer) (Graphique 8). Une majorité des épargnants déposent de l'argent irrégulièrement (55 %), chaque fois qu'ils ont un montant

<sup>10</sup> Cela veut dire augmentation des chiffres d'affaires en pourcentage en fonction du montant total relatif à la taille de l'entreprise.

suffisamment important et quand ils se trouvent près de leurs agences. Les montants déposés varient selon les capacités des entrepreneurs entre USD 2 et USD 7.000 par mois, la moyenne est de USD 367.



**Graphique 8 : Utilisation de l'épargne**

### 3.2.3 Évaluation des produits financiers formels

Les crédits en groupe sont surtout appréciés pour leur accessibilité – avec des conditions favorables et moins de garanties exigées, ils permettent à tout un segment de microentrepreneurs qui autrement seraient exclus du financement formel, d'accéder à des crédits. Un autre aspect positif mis en avant est celui de l'organisation en groupe qui permet un échange enrichissant parmi les membres (FG5).

Du côté négatif, les membres mentionnent que le fonctionnement des groupes dépend du bon comportement des membres individuels – la cohésion de groupe a tendance à diminuer avec les années et l'accumulation de problèmes de remboursement (FG1). L'obligation de compenser pour les membres tardifs est ressentie comme injuste et défavorable à un véritable impact positif sur les entreprises. De même pour les montants de crédits qui sont, en général, jugés insuffisants pour booster ou diversifier les affaires ou même faire face à l'inflation et la conjoncture. Le fait que les groupes peuvent contenir des bénéficiaires de tout petits (USD 50) et de plus grands (USD 500) montants est également critiqué par une partie des interlocuteurs, les besoins et soucis des différentes tailles d'entreprises étant trop hétérogènes pour vraiment s'harmoniser dans un même groupe (FG1). Certains membres évoquent que les institutions préservent les bons clients dans les groupes pour assurer leur fonctionnement – et bloquent ainsi l'évolution de ces bons clients à haut po-

tentiel (FG1). La relation avec les institutions est parfois ressentie comme étant trop rigide, les agents ayant trop de clients pour être à l'écoute de chacun (FG9 ; Nar2 : Nar13).

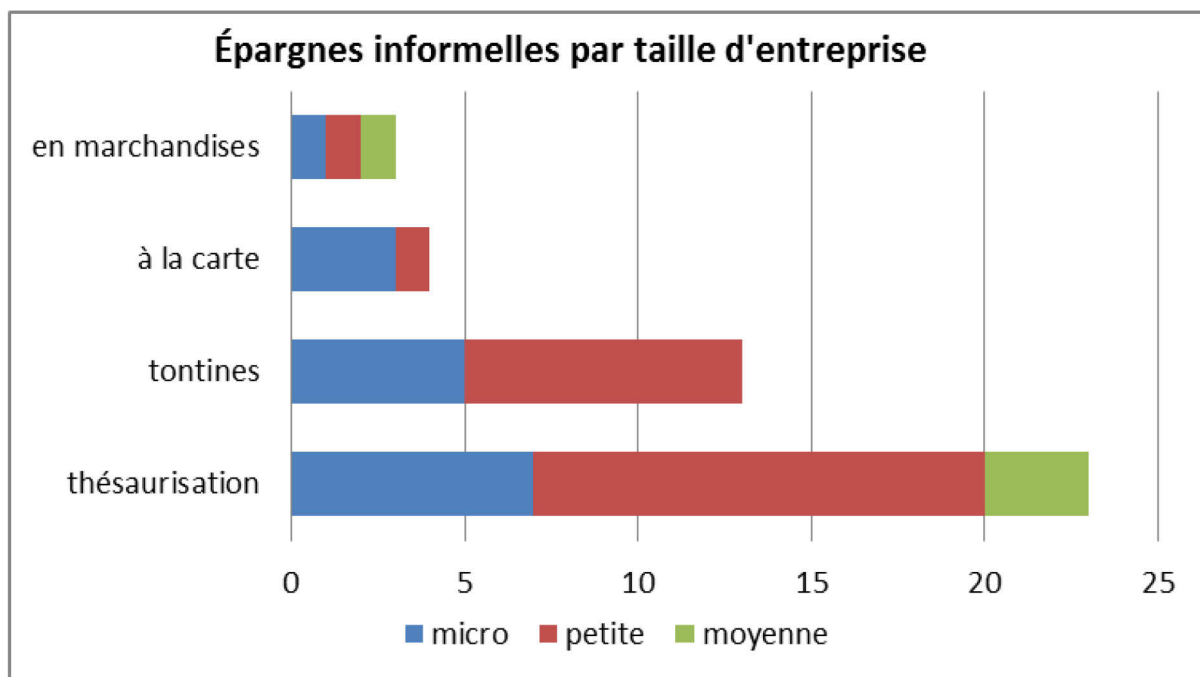
Les crédits individuels sont appréciés pour la responsabilisation de l'individu. L'appui et le conseil individuel offert par les agents de clients est noté (Nar3). Les clients individuels reconnaissent en général que le capital additionnel permet la croissance de l'entreprise en volume d'affaires, qu'il facilite l'accès au marché, qu'il peut avoir un effet sur la sécurité personnelle et ouvrir des possibilités d'activités diversifiées si l'on a de bonnes idées et de la persévérance pour poursuivre ces projets (entretiens quantitatifs). Les garanties en revanche sont ressenties comme trop lourdes, les démarches administratives trop lentes et faites par des technocrates qui ne comprennent pas toujours les besoins spécifiques des entreprises (Nar13 ; Nar12). Un nombre significatif de clients évoque que les montants restent en général en dessous des demandes et en conséquence insuffisants pour faire face à la conjoncture et affecter les chiffres d'affaires (FG2 ; entretiens quantitatifs). Le manque de flexibilité dans le remboursement représente une difficulté sérieuse, vu que les revenus peuvent varier en fonction de problèmes imprévus. Les hésitations à diversifier (ci-dessus) sont renforcées par la rigidité des institutions dans le recouvrement des crédits et la peur de se ruiner par la dette.

### **3.2.4 Crédits et épargnes informelles**

Les entrepreneurs recourent aux crédits informels surtout en cas de situations exceptionnelles ou pour des occasions particulières. Leur grand avantage réside dans l'accessibilité et la rapidité avec laquelle une demande est traitée. En revanche, les taux d'intérêts sont très élevés entre 10 à 50 % par semaine, c'est-à-dire 600 % par an (Exp1 : FPM ; Exp2 : FPM) - et une pénalisation est ajoutée en cas de retard de remboursement. Cependant le prêteur privé a plus de flexibilité qu'une institution en cas de défaut de remboursement et peut, selon sa volonté, adapter les conditions des crédits aux capacités des clients (FG3).

Les épargnes informelles semblent très répandues au quotidien. 33,6 % des MPME interrogées épargnent soit à la maison (thésaurisation), soit dans des systèmes en groupes informels (Graphique 9). Les systèmes informels paraissent plus attractifs pour les micros et petites entreprises que pour les moyennes. Les avantages des systèmes informels ressortent en partie de l'auto-organisation : les membres sont responsabilisés, ils participent selon leurs besoins et capacités et, grâce aux contributions accumulées, réussissent à toucher des sommes importantes qu'ils peuvent utiliser sans conditions – donc également pour des besoins familiaux et personnels (FG3 ; FG4). Les rencontres volontaires sont des moments d'échange et

d'engagement social (Van Reybrouck 2012 : 280f). La flexibilité et la proximité, par exemple de l'épargne à la carte, sont appréciées.



**Graphique 9 : Épargnes informelles par taille d'entreprise**

L'un des grands désavantages de l'informel réside dans le manque de protection légale – en cas de disparition de l'argent ou de la personne en charge de la gestion de la caisse, aucune loi ne protège les contributeurs (FG3 ; Exp2 : FPM ; Exp6 : RDCED). Cependant, cette insécurité semble compensée par l'insécurité ressentie dans l'interaction avec les institutions financières – vu les expériences inscrites dans la mémoire collective en RDC, le système formel n'a pas encore entièrement réussi à convaincre le public de la sécurité des dépôts formels (FG4). Comme décrit dans le deuxième chapitre, certaines institutions financières commencent à offrir des systèmes d'épargne semblables aux systèmes « à la carte » (FG7), une approche soutenue par la BCC qui encourage l'adaptation du secteur formel en maintenant les avantages de l'informel (Exp2 : FPM ; Exp6 : RDCED ; Exp26 : BCC).



**RESUME UTILISATION DE PRODUITS FORMELS ET INFORMELS**

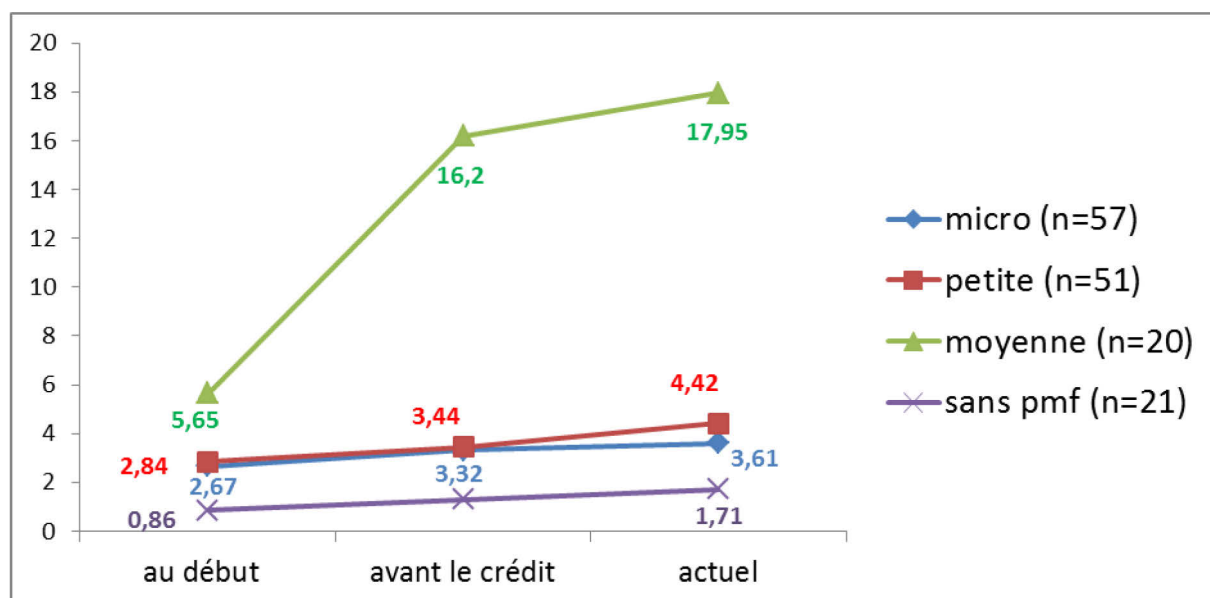
Des crédits individuels sont en cours pour 90 % de l'échantillon. Bien qu'appréciés pour l'ajout au capital de l'entreprise et pour permettre des investissements (stocks, parfois diversification des produits ou services offerts), le rationnement des montants des crédits est pour sa part accusé d'empêcher des investissements importants et d'avoir des effets plus substantiels. Quoique la majorité des entrepreneurs aient un compte d'épargne (78 %), les avantages de l'épargne ne sont pas toujours connus. Les crédits en groupe sont moins répandus (10 %) et offrent plutôt des petits montants. Ils permettent à des MPME avec peu de garanties et à petits chiffres d'affaires d'accéder à des services financiers. La responsabilité du groupe pour le remboursement est ressentie comme problématique par les clients. Il existe une discrimination des femmes concernant la taille des crédits – en moyenne, les femmes entrepreneurs reçoivent des crédits cinq fois inférieurs aux montants octroyés aux hommes. Le fait qu'elles aient un chiffre d'affaires trois fois inférieur à celui des hommes ne justifie pas cette différence.

### 3.3 Création d'emploi

« Je n'ai pas besoin d'employés – mes clients me connaissent, ils apprécient mon jugement. La conversation avec les clients est essentielle pour la réussite de l'entreprise. »

(Explication lors d'un entretien quantitatif avec une vendeuse de vêtements féminins au Grand Marché de Kinshasa)

Le chapitre suivant présente les effets des microcrédits sur la création d'emploi. D'autres produits de microfinance, notamment les épargnes, sont exclus de l'analyse car paraissant secondaires pour le fonctionnement de l'entreprise (ci-dessus). En général, les crédits ont un effet positif sur la création d'emploi (Graphique 10), bien que les emplois ne soient souvent pas inscrits dans des contrats.



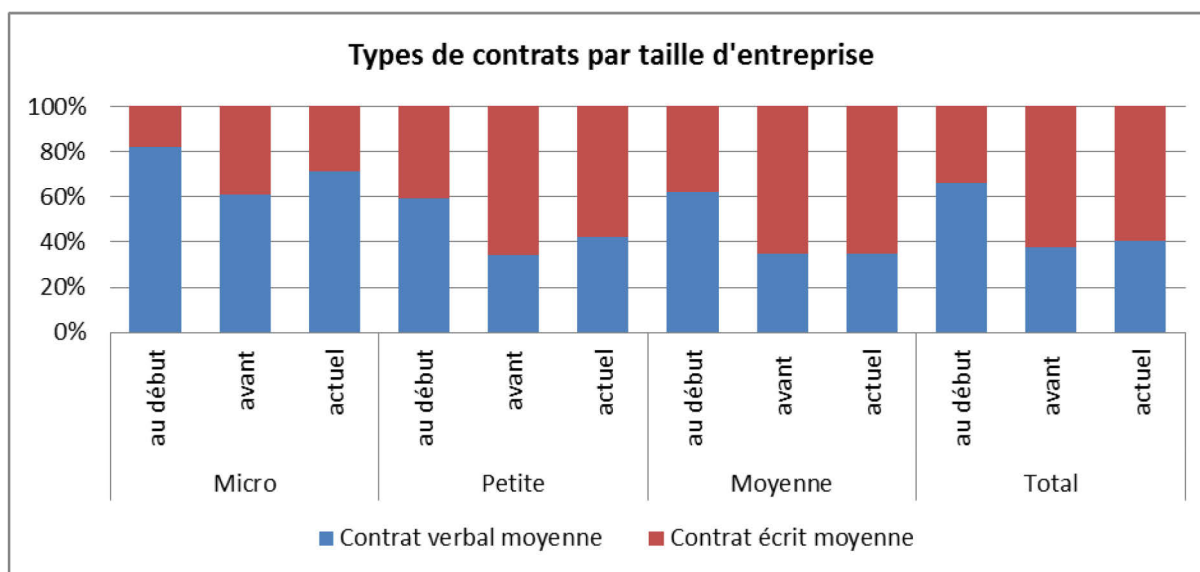
**Graphique 10 : Évolution du nombre d'employés (en moyenne) par entreprise**

Les crédits affectent le nombre total d'employés pour les entreprises analysées de toutes tailles et de tous secteurs. Ce changement est le plus exprimé parmi le petit commerce (+ 44,2 %) et le secteur de la transformation (+ 64 %) tandis qu'il est plutôt insignifiant pour les secteurs de la production et des services (Annexe 8.3). Cependant, la création d'emploi ne commence pas avec le crédit : si on compare l'augmentation annuelle d'employés avant un crédit à l'augmentation après le crédit, on note une augmentation de + 0,28 à + 0,36 employés par an. Cela veut dire qu'en moyenne, avant la réception du crédit, les entrepreneurs créaient un poste tous les quatre ans tandis que depuis le crédit, une personne est embauchée tous les trois ans. Au total, 31,5 % des entreprises ont embauché une ou plusieurs personnes après la réception du crédit (Tableau 6). Il faut cependant constater que les entreprises sans crédit ont aussi augmenté leur nombre d'employés de 0,86 à 1,71 par entreprise, ce qui se traduit dans un poste créé tous les cinq ans. C'est donc probable que la conjoncture en général ait aussi contribué à la création d'emploi.

**Tableau 6 : Évolution du nombre d'employés depuis réception du crédit**

Taille de l'entreprise	Total	Évolution du nombre des employés depuis le crédit							
		- x	0	+ 1	+ 2	+ 3 - + 5	+ 6 - + 10	+ 11 - + 15	+ 16 - + 25
Micro	57	5	40	5	2	2	2	1	0
Petite	50	1	29	8	6	5	1	0	0
Moyenne	20	2	10	1	3	1	2	0	1
Total	127	8	79	14	11	8	5	1	1

36,2 % des entrepreneurs aimeraient engager du personnel, un chiffre plus élevé pour les microentreprises (40 %) que pour les petites (33 %) et les moyennes (35 %), et 30 % de l'ensemble des MPME comptent réaliser ce désir. 43 % des microentrepreneurs voulant engager vont réaliser ce projet dans les six prochains mois, c'est moins que parmi les petites (65 %) et moyennes entreprises (57 %). En comparaison, 47,6 % des entrepreneurs sans crédits aimeraient engager des personnes supplémentaires et 30 % pensent que cela va se réaliser dans les six prochains mois.



**Graphique 11 : Types de contrats par taille d'entreprise**

On constate que la relation entre contrats verbaux et contrats écrits n'est pas modifiée par les crédits (Graphique 11). Bien qu'un développement vers la formalisation des contrats ait lieu après le lancement de l'entreprise et avant la réception du premier crédit, cette tendance ne perdure pas avec l'obtention du prêt : les emplois créés restent souvent sans contrats écrits. Ceci est particulièrement vrai pour les employés des microentreprises qui ont été embauchés après le crédit (71,3 %). Ceci indique que les entreprises économiquement moins fortes ont peur de créer de l'emploi formel ou durable dans un environnement marqué par un manque de pouvoir d'achat des consommateurs, par de la tracasserie et par une insécurité générale. Le développement des coûts de personnel après la réception du crédit est différent selon les tailles des entreprises. Après l'obtention de crédits dans les micro et moyennes entreprises, les salaires par personne augmentent de 10 %, voire même de 22 % par mois dans les petites entreprises. L'augmentation ne compense pas le taux d'inflation, mais elle indique au moins une consolidation des salaires.

Plusieurs facteurs qui pourraient déterminer la création d'emploi dans les entreprises et les effets des crédits à la création d'emploi ont été examinés (formation financière, montant et durée du crédit, niveau d'études, durée d'existence de l'entreprise, sec-

teur économique). L'évolution des entreprises peut avoir des effets secondaires qui n'ont pas été évalués par l'étude : de nouvelles microentreprises peuvent se créer à proximité des points de croissance, par exemple des vendeurs ambulants ou des petits restaurants peuvent s'installer près des terrasses (Exp3 : CARPEA).

Le niveau d'études de la plupart des entrepreneurs interviewés est du niveau secondaire (sans et avec diplôme) ou universitaire (sans et avec diplôme) (Annexe 8.3). Pour ces deux grands groupes, l'étude a analysé les différences par rapport à la création d'emploi après l'obtention de crédits : l'augmentation d'employés chez les entrepreneurs qui ont fréquenté l'université est de 19,6 %, nettement supérieure à celle des entrepreneurs du niveau secondaire (11 %). Le fait que les universitaires avaient déjà deux fois plus d'employés avant la réception du crédit renforce cette observation. Les études universitaires peuvent donc former un facteur décisif pour les activités économiques qui mènent à une création d'emploi. Cette conclusion est soutenue par les chiffres d'affaires et les bénéfices des deux groupes, qui sont plus élevés pour les entrepreneurs qui ont fréquenté l'université. Au contraire, la formation offerte par les prestataires de crédit n'a aucun effet sur les capacités de créer des emplois.

**Tableau 7 : Âge de l'entreprise et création d'emploi**

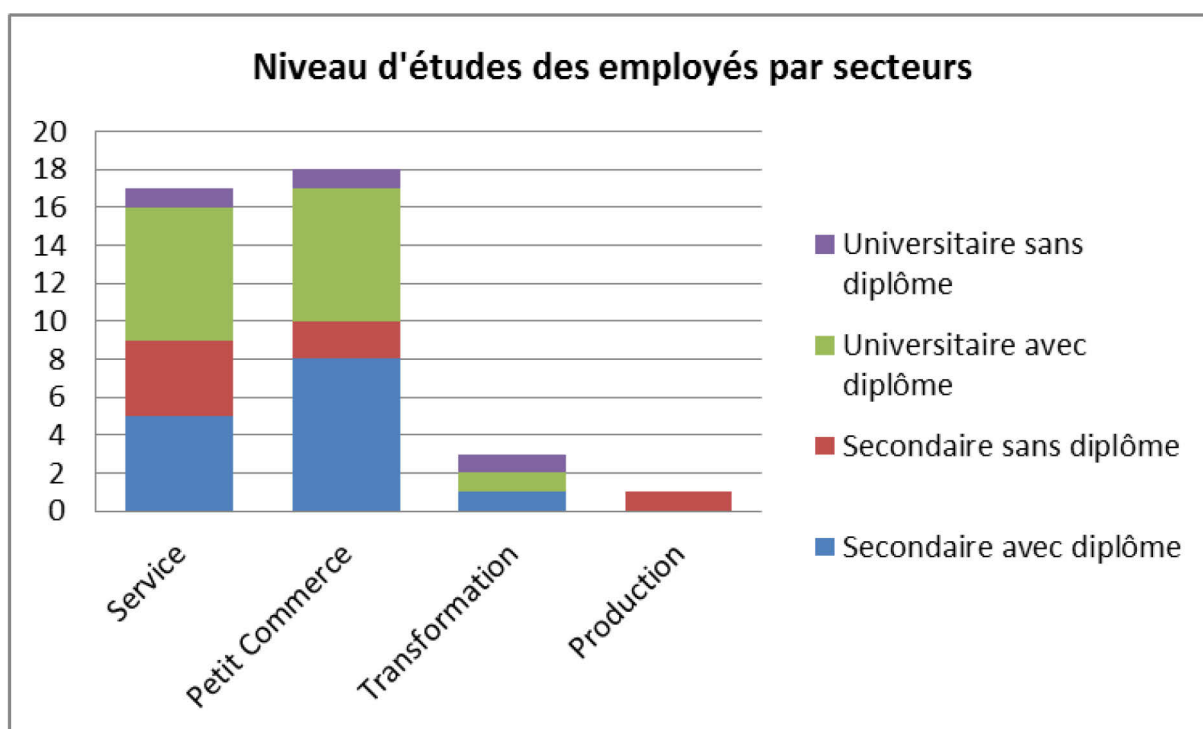
Âge de l'entreprise	# entreprises analysées	Ø employés avant crédit	Ø employés actuels	Création d'emploi
<b>1 - 5 ans</b>	38	1,46	1,91	30,82 %
<b>6 - 10 ans</b>	37	4,08	5,51	35,05 %
<b>11 - 15 ans</b>	19	2,16	3,05	41,20 %
<b>16 - 20 ans</b>	8	1,75	3,5	100,00 %
<b>21 - 25 ans</b>	13	15,85	17	7,26 %
<b>plus de 25 ans</b>	14	13,6	12,86	- 5,44 %

Un autre facteur examiné était l'âge de l'entreprise (Tableau 7). Cette tendance est visible pour des entreprises qui existent depuis un à 15 ans : plus l'entreprise est établie, plus la création d'emploi depuis la réception des crédits est élevée. Une explication possible serait qu'un entrepreneur de longue date possède une entreprise plus stable et qu'il est pour cette raison en mesure de mieux gérer le crédit – ce qui a des conséquences positives sur la création d'emploi.

Concernant la qualité des emplois, 29 % des employés interviewés ont été embauchés après que leurs patrons ont reçu le crédit. La majorité des employés travaillent dans les services (43 %) ou dans le petit commerce (45 %, Graphique 12). Le niveau d'études des employés est similaire à celui des entrepreneurs : il y a 45 %

d'employés ayant reçu une éducation universitaire (avec et sans diplôme) et 55 % ayant une éducation secondaire (avec et sans diplôme). Comme le niveau d'éducation est très élevé, il se peut que plusieurs employés soient surqualifiés pour l'emploi qu'ils occupent : dans le petit commerce, il y a, par exemple, 39 % d'employés avec un diplôme universitaire.

Par rapport au genre, il n'y a que dix femmes dans l'échantillon d'employés. Cela pourrait mettre en évidence une tendance selon laquelle les hommes sont préférés comme employés aux femmes à cause d'une flexibilité (assumée) plus grande.



**Graphique 12 : Niveau d'études des employés par secteur**

#### **RESUME CREATION D'EMPLOI**

Les crédits ont un effet léger mais positif sur la création d'emploi. Un tiers des MPME ont créé de nouveaux postes après avoir reçu le crédit, et le taux d'embauche augmente en moyenne de 0,28 (avant crédit) à 0,36 (avec crédit) par an – donc d'un poste créé tous les quatre ans à un poste créé tous les trois ans. Les postes sont en général sans contrat écrit ce qui correspond à la majorité des emplois dans des MPME en RDC. En revanche, presque deux tiers des MPME ne créent pas d'emplois suite à la réception du crédit. Les femmes sont désavantagées en ce qui concerne d'une part, les nouveaux postes créés (plus d'employés masculins) et d'autre part, la capacité de créer des emplois (les hommes entrepreneurs engagent plus de personnes que les femmes).

### 3.4 Facteurs favorables et défavorables à l'emploi

Ce sous-chapitre examine les facteurs qui contribuent à la création d'emploi et ceux qui défavorisent l'augmentation du nombre d'employés. Celle-ci varie après l'obtention du crédit en fonction de l'institution qui l'a octroyé – elle est liée aux différents groupes cibles des institutions financières (Chapitre 2) : les clients des IMF ont augmenté en moyenne le nombre d'employés de 0,47 depuis le crédit, les clients de COOPEC de 0,7 et les clients bancaires de 1,2.

#### Facteurs favorables

Différentes variables ont été analysées pour identifier les facteurs favorables ou défavorables à la création d'emploi. Le tableau suivant montre que les corrélations entre la durée, le montant total et le cycle du crédit d'un côté (variables indépendantes) et l'augmentation du nombre d'employés d'un autre côté (variable dépendante), sont faibles (Annexe pour graphiques détaillés).

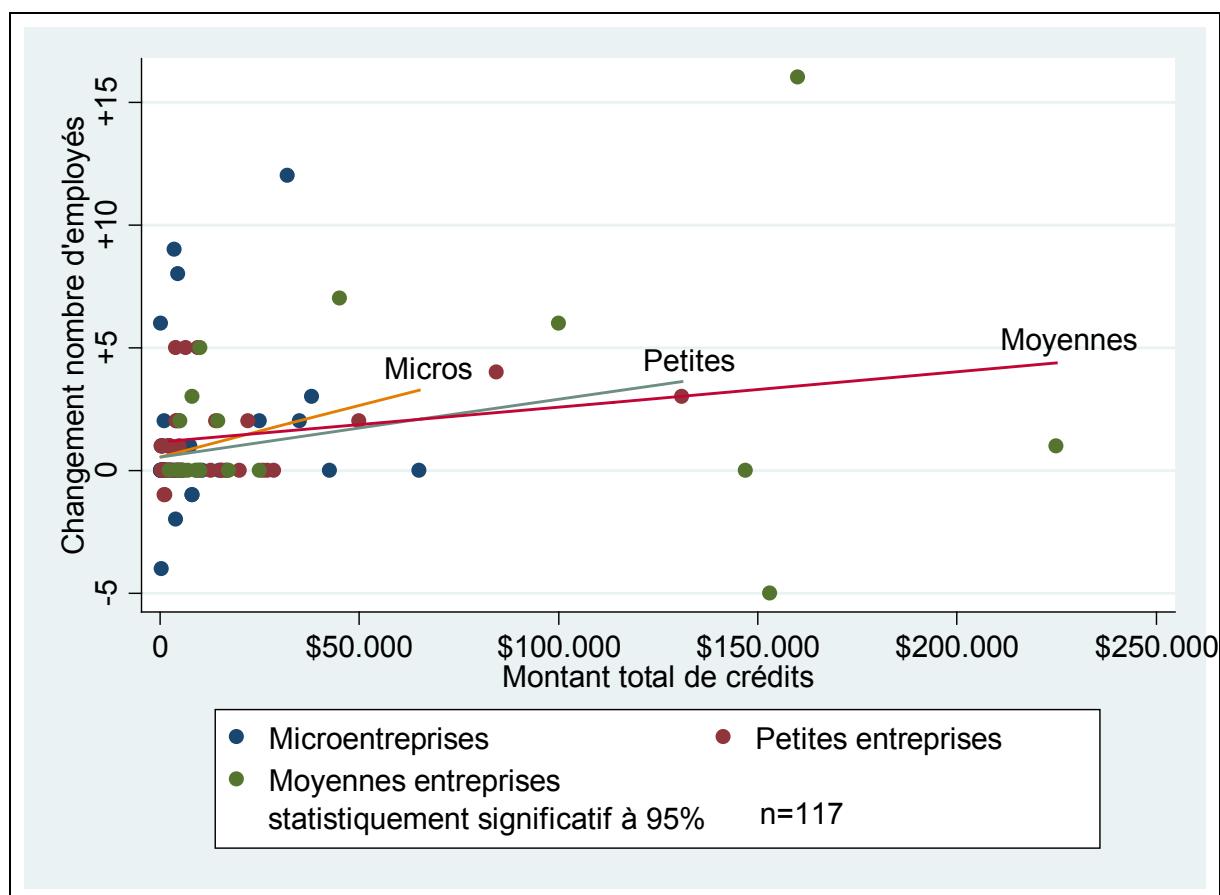
**Tableau 8 : Corrélations entre emploi et variables sélectionnées**

Corrélations avec la création d'emploi	
Mois depuis réception du crédit actuel	0,46
Durée du crédit	0,36
Montant crédit actuel	0,34
Montant total crédit	0,26
Cycle du crédit	0,14
Années depuis la première utilisation PMF	0,09

Outre le montant total du crédit, le temps écoulé depuis la réception du crédit actuel et la durée de ce crédit déterminent la création d'emploi. Les COOPEC et IMF n'offrent pas beaucoup d'options en ce qui concerne la durée d'un crédit pendant que les banques offrent des durées variables : les clients de banques engagent plus de personnes à l'aide de durées de crédits élevées. Les durées à long terme assurent la sécurité dont les entrepreneurs ont besoin pour créer de nouveaux postes.

Les 37 entreprises qui n'avaient aucun employé au moment du premier crédit ont la plus grande probabilité d'engager des personnes après le crédit (corr. = 0,44 ; t = 2,6). En moyenne, elles ont engagé 0,7 personne après le crédit, elles ont donc augmenté leur personnel de 70 % (gérants inclus). En moyenne, ces entreprises ont engagé une personne après chaque USD 4.630 reçu, tandis que cette moyenne est de USD 12.143 pour toutes les entreprises. Répartie par taille d'entreprise, cette relation est de USD 4.170/ employé pour les micros, USD 6.923 pour les petites et de

USD 39.377 pour les moyennes entreprises. Ce groupe d'entrepreneurs se trouve en pleine expansion et le crédit agit comme facteur favorisant et soutenant cette expansion : c'est dans ce segment que la croissance la plus élevée se manifeste. Presque toutes ces entreprises sont de taille micro, on peut donc constater un effet *take-off* grâce au crédit qui diminue avec la croissance de l'entreprise. C'est confirmé par le Graphique 13 qui montre la relation entre le montant total de crédit et les nouveaux emplois créés.

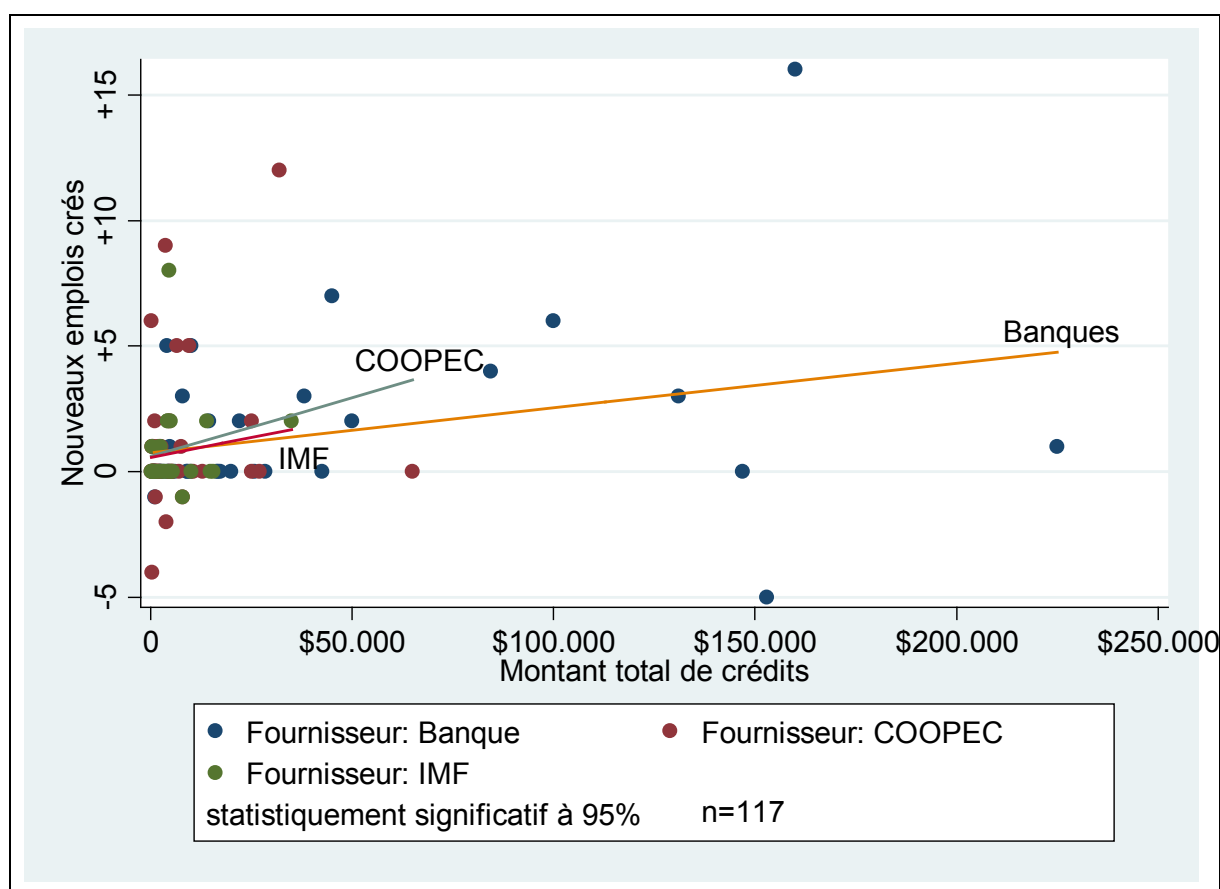


**Graphique 13 : Nombre d'employés en fonction des crédits<sup>11</sup>**

Les effets positifs sont les plus apparents pour les micros qui reçoivent des montants totaux de moins de USD 50.000. Ce sont les entreprises micros ou petites que les crédits jouent le rôle le plus important en ce qui concerne leurs chiffres d'affaires (ci-dessus), et où, par conséquent, la disponibilité de capital additionnel mène aux plus grands changements, y compris à l'engagement d'employés.

<sup>11</sup> Quand le nombre d'observations (n = 117) diffère de l'échantillon (n = 130) c'est à cause d'un manque de données utilisables (p.ex. absence du montant total ou du chiffre d'affaires) pour chaque entreprise.

Le Graphique 14 soutient cet argument en montrant la répartition du nombre d'employés selon le type de fournisseurs de crédits. De nouveaux postes sont créés dans les trois cas, mais c'est chez les COOPEC que l'effet d'un crédit sur la création d'emploi est le plus fort. Comme dans le dernier graphique, on peut voir que les montants totaux de moins de USD 50.000 sont les plus efficaces en ce qui concerne la création d'emploi. À partir de montants supérieurs, l'augmentation du nombre d'employés continue mais perd de la vigueur. Les deux graphiques montrent que les clients moyens coïncident avec les clients de banques.



**Graphique 14 : Nombre d'employés par crédit et type de fournisseur**

### Facteurs défavorables

Les principales raisons de ne pas engager plus de personnel sont l'insécurité (que faire avec les employés quand les revenus diminuent ?), un manque de confiance (vols ; faible juridiction ; contrats formels peu établis) et une absence de nécessité (l'entreprise fonctionne bien avec le personnel actuel).

La volonté des entrepreneurs de créer des emplois formels est peu développée (Exp2 : FPM ; Exp5 : RDCED ; Exp1 : FPM ; Exp8 : Ministère PME). Il y a plusieurs facteurs qui les découragent à embaucher plus de personnes, comme le Code du



travail qui accorde des droits étendus aux employés formalisés (Annexe). En plus, la volonté est restreinte par une méfiance à l'égard des employés, souvent en raison de mauvaises expériences. Les interlocuteurs évoquent des cas dans lesquels un employé a disparu avec tout l'argent de l'entreprise pour expliquer leur refus d'embaucher des personnes rémunérées (Nar7 ; Nar8 ; Nar9). D'autres raisons sont l'espace limité, le faible pouvoir d'achat des consommateurs et donc l'irrégularité des revenus ainsi que les coûts de travail trop élevés par rapport aux chiffres d'affaires. En conséquence, les entrepreneurs embauchent en majorité des membres de leur famille ou par contrats verbaux avec des termes peu définis. Les difficultés générales des entrepreneurs (Chapitre 4.3) entraînent une stagnation dans le domaine de la création d'emploi.

Une majorité d'interlocuteurs indique que le nombre d'employés dépend fortement de la demande pour des marchandises ou services. Ceux qui ont créé des postes l'ont fait après une croissance de la demande et, en conséquence, une expansion de l'entreprise. Le manque de capital évoqué par de nombreux clients mécontents du montant du crédit paraît, au final, être l'un des facteurs les plus inhibants pour la création d'emploi – d'après les arguments des entrepreneurs, les montants de crédits seraient insuffisants pour vraiment faire une différence, ce qui entraînerait des bénéfices insuffisants pour pouvoir être réinvestis dans l'entreprise et redistribués parmi les employés. Au contraire, l'enquête indique une croissance des bénéfices de 50 % en moyenne depuis la réception du premier crédit (Chapitre 4). Ce chiffre indiquerait que les raisons de ne pas embaucher plus de personnel seraient différentes – la croissance ne paraît pas encore suffisamment pérenne pour une expansion d'entreprise et de personnel, vu les risques financiers que cela entraîne et les insécurités inhérentes à la RDC.

## Genre

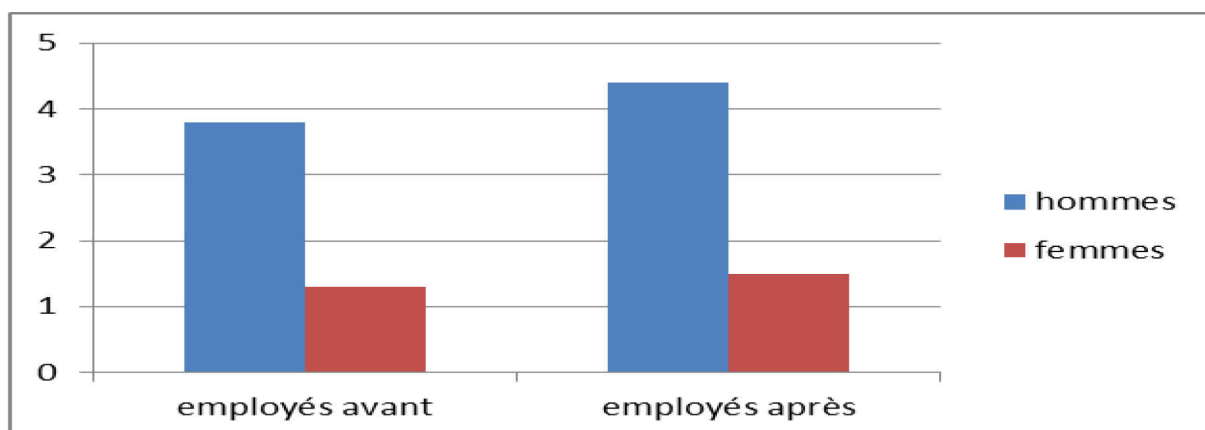
« Au début, ça commençait comme une aventure, mais après les gens ont commencé à s'intéresser aux produits de ma femme et l'entreprise a évolué. Elle est très engagée dans le cadre humanitaire, elle encadre les filles mères et paye des frais dans une mutuelle pour elles. »

(Mari de Mme Rith, vendeuse de produits de gingembre) (Nar10 ; Annexe)

Les hommes entrepreneurs engageaient en moyenne 1,3 individu après l'obtention des crédits alors que les femmes entrepreneurs engageaient seulement 0,3 personne. Cela n'implique pas cependant que le genre soit crucial pour la création d'emploi : les hommes reçoivent des montants totaux cinq fois supérieurs aux

femmes. Cependant, ils n'emploient pas cinq fois plus de personnes que les femmes, la relation dollars-crédit par employé reste à peu près la même.

Comme le Graphique 15 le montre, les entrepreneurs engagent plus d'hommes que de femmes après la réception du crédit (+ 0,6 contre + 0,2). La croissance absolue des hommes est plus élevée, mais relativement, c'est une croissance d'environ 15 % pour les deux genres.



**Graphique 15 : Augmentation d'employés en moyenne, répartie par genre**

#### **RESUME FACTEURS FAVORABLES ET DEFAVORABLES A L'EMPLOI**

Un tiers des MPME ont créé de nouveaux postes. La durée du crédit et le montant total facilitent la création d'emploi. Cet effet est le plus prononcé pour les micro et petites entreprises qui reçoivent normalement des crédits plus modestes - on constate un effet "take-off" pour les entreprises (micro et petites) qui n'avaient pas d'employés avant le crédit ; ce sont donc les micros et petites entreprises sans employés qui créent le plus d'emplois par dollar de crédit octroyé.

En revanche, presque deux tiers des MPME ne créent pas d'emplois suite à la réception du crédit. Ces entreprises n'embauchent pas par manque de nécessité (leurs secteurs et les altérations des activités ne justifient pas nécessairement de nouveaux emplois), par manque de sécurité des bénéfices (les fluctuations du pouvoir d'achat des consommateurs et du climat d'affaires en fonction du degré de stabilité politique) et aussi à cause de mauvaises expériences avec des employés. La création d'emploi n'est pas un but des MPME mais une nécessité quand les affaires dépassent certaines limites – dans ce cas, les MPME préfèrent employer des membres de leurs familles et ne pas donner de contrats écrits.

Les femmes sont désavantagées en ce qui concerne les nouveaux postes créés (plus d'employés masculins) et leur capacité à créer des emplois (les hommes entrepreneurs engagent plus de personnes que les femmes). En revanche, elles créent relativement autant d'emplois par dollar de crédit octroyé que les hommes.

## 4 Autonomisation économique

L'analyse des effets sur l'autonomisation économique montre des résultats divergents pour les deux dimensions de l'autonomisation économique (progrès économique, marges de manœuvre). Tandis que la dimension économique montre une amélioration tangible pour une partie des MPME, la dimension non-matérielle n'éprouve que de faibles changements positifs. Ce chapitre présente l'analyse des effets des produits de microfinance sur les groupes cibles selon la définition de l'autonomisation économique (chapitre 1). Les sous-chapitres examinent les deux dimensions du concept, le progrès économique et les marges de manœuvre. Pour évaluer les deux dimensions, différents indicateurs sont employés (Tableau 9).

**Tableau 9 : Dimensions et indicateurs de l'autonomisation économique**

Dimensions	Progrès économique	Marges de manœuvre
Indicateurs	Évolution des revenus	Connaissances économiques
	Accès au marché	Conditions de vie améliorées
		Indépendance financière

### 4.1 Progrès économique

Le progrès économique est analysé d'après l'évolution des revenus ainsi que l'évolution de l'accès au marché grâce aux produits financiers.

#### 4.1.1 Évolution des revenus

Pour évaluer les effets des PMF, l'évolution des chiffres d'affaires et des bénéfices des clients ainsi que des facteurs qui ont influencé ces changements sont examinés.<sup>12</sup> De plus, l'évolution des revenus est évaluée à l'aide de trois proxy-indicateurs additionnels : a) les difficultés de couvrir les coûts de la vie; b) la situation de logement; c) l'achat d'objets de valeur.

#### Chiffres d'affaires et bénéfices

Concernant les chiffres d'affaires ainsi que les bénéfices, les données indiquent une amélioration de la situation financière des clients. En moyenne, le chiffre d'affaires mensuel a augmenté de 35,2 % depuis que le client a reçu son premier crédit.

<sup>12</sup> Les calculs sont basés sur la moyenne de changements (en pourcentage) de chaque client.

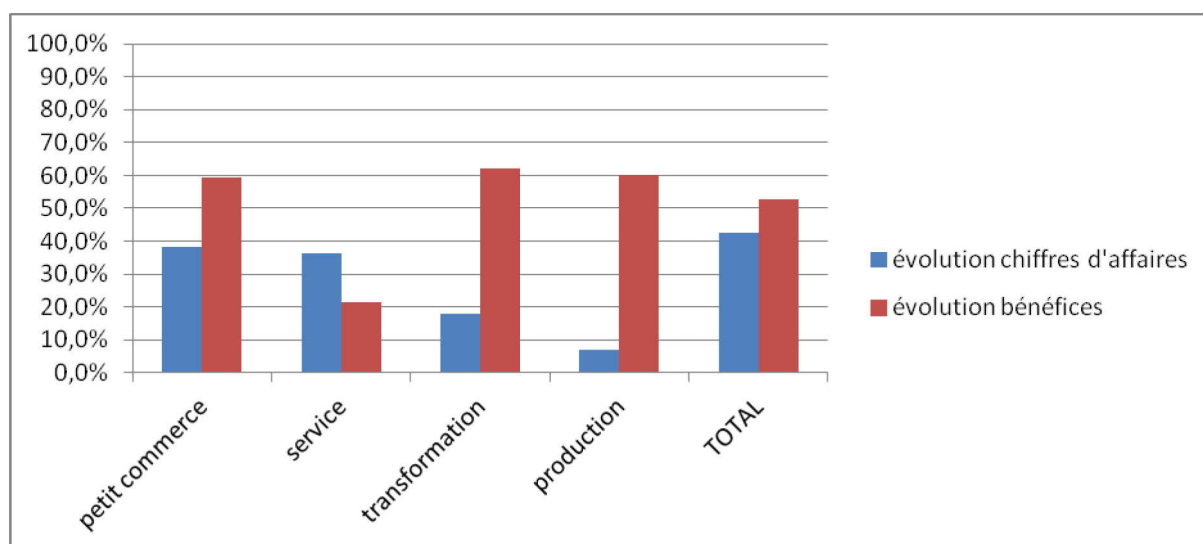
Les chiffres d'affaires moyens actuels des emprunteurs sont de USD 12.957 et par conséquent plus élevés que ceux des entrepreneurs qui n'ont pas reçu de crédit (USD 10.219). Au total, les chiffres d'affaires de 33 % des entrepreneurs ont augmenté depuis la réception des crédits. 65 % n'ont pas enregistré de changement. L'augmentation des bénéfices mensuels est encore plus élevée avec un taux de croissance moyen de 54,8 %.

Les résultats n'indiquent pas de différences par genre pour le développement des chiffres d'affaires (femmes: + 35,9 %, hommes: + 35,5 %). Cependant les bénéfices des hommes ont augmenté de manière plus élevée (57,6 %) que ceux des femmes (47,5 %).

Pour rendre les chiffres plus probants, il faut les désagréger selon les caractéristiques suivantes:

- Secteur (petit commerce, services, transformation, production)
- Taille d'entreprise (micro, petite, moyenne).

Le Graphique 16 montre l'analyse de l'évolution des chiffres d'affaires et des bénéfices des clients des différents secteurs (les secteurs sont représentés par différents nombres de clients interviewés).



**Graphique 16 : Évolution des chiffres d'affaires et bénéfices par secteur**

Plus l'entreprise est grande, plus l'évolution des chiffres d'affaires avant et après avoir touché le crédit est élevée (Tableau 10). En examinant les bénéfices, cette tendance ne se confirme pas. L'évolution moyenne d'un micro entrepreneur s'élève à 59,9 %, celle d'un petit entrepreneur à 36,7 % et celle d'un moyen entrepreneur à 78,2 %.

À part les entrepreneurs, l'échantillon comprend aussi 38 employés. 12 employés étaient au chômage ou à l'école/à l'université avant d'être embauchés. Ces 12 employés reçoivent actuellement un salaire moyen de USD 178. Les salaires moyens des personnes qui ont changé de travail ont augmenté depuis qu'elles travaillent chez leur patron actuel de USD 150 à USD 183 (22 %) par mois.

**Tableau 10 : Évolution moyenne des chiffres d'affaires par taille d'entreprise**

	<b>Avant crédit</b>	<b>Actuellement</b>	<b>Évolution</b>
<b>Micro</b>	USD 1.714	USD 1.934	+ 28,1 %
<b>Petite</b>	USD 8.103	USD 8.661	+ 39,0 %
<b>Moyenne</b>	USD 50.250	USD 55.334	+ 46,3 %
<b>Total</b>	USD 11.267	USD 12.958	+ 42,7 %

Presque 40 % des employés ont d'autres sources de revenus à côté de leur travail. Les données ne confirment pas l'hypothèse selon laquelle les employés à faibles salaires reçoivent des salaires inférieurs parce qu'ils travaillent moins d'heures chez leurs employeurs. Au contraire, en moyenne les employés avec plusieurs activités ont un salaire mensuel plus élevé (USD 258 contre USD 141).

Il faut mettre les changements des chiffres d'affaires et des bénéfices ainsi que les salaires en relation avec l'évolution des prix en RDC. En moyenne, un client interrogé utilise son crédit depuis 2010. Sur une base de 100 en 2009, l'indice des prix<sup>13</sup> était de 120,4 en 2010 et de 141,5 en 2011 (BCC 2011 : 44). Sans posséder l'indice des prix de 2012, cette étude suppose une augmentation annuelle des prix d'environ 20,8 % pour les années 2009 – 2012. Ceci modifie les résultats de l'analyse : avec une augmentation totale des prix d'environ 41,6 % depuis 2010, les chiffres d'affaires moyens nets ont diminués de 6,3 % après avoir reçu le crédit. D'un autre côté, les bénéfices moyens nets ont continué à augmenter, bien qu'à un taux réduit (13,3 %). Cela veut dire que, malgré l'augmentation des prix en RDC, la situation financière mesurée par le changement des bénéfices s'est améliorée.

### **Indicateurs secondaires**

Avant de recevoir les crédits, 30 % des personnes interrogées avaient des difficultés à couvrir leurs coûts de la vie (dans un des domaines suivants : nourriture, loyer,

<sup>13</sup> L'indice des prix utilisé est basé sur la valeur moyenne des indices des prix suivants : indice des prix moyens à la consommation des produits pétroliers, indice des prix de détail aux marchés de Kinshasa (BCC), indice des prix de détail aux marchés de Kinshasa (IRES), indice des prix de détail dans les magasins de Kinshasa (IRES).

transport, vêtements, santé, éducation). Il existe une corrélation faible entre les difficultés et la taille d'entreprise. Un micro entrepreneur a tendance à avoir plus de problèmes qu'un petit et moyen entrepreneur (micro : 36,8 %, petit : 25,5 %, moyen : 25,0 %). Le crédit a amélioré la situation pour 14 % des micros, 7,8 % des petits et 15 % des moyens entrepreneurs. Après la réception du crédit, seulement 11,5 % des entrepreneurs mentionnent avoir des difficultés dans un des domaines.

11,8 % des entrepreneurs qui n'avaient pas de propre maison avant le crédit ont pu en acheter une, de même pour les employés. L'analyse est basée sur l'hypothèse que devenir propriétaire d'une maison au lieu d'être locataire rend une personne plus indépendante et constitue donc une amélioration de sa situation de logement.

Un total de 60 % des clients a acheté un objet de valeur (p.ex. congélateur, parcelle) depuis la réception du crédit (pas de différences significatives entre genre et taille d'entreprise). Plus de la moitié des gens (58 %) disent qu'ils n'auraient pas été capables d'effectuer l'achat sans la réception du crédit. Pour les employés, les résultats sont encore plus positifs : 76 % ont acheté un objet de valeur dont 62 % soulignent qu'ils n'auraient pas été capables de faire l'achat sans leur travail.

### **Facteurs qui ont influencé les évolutions**

On peut constater que les formations financières n'ont pas d'effet significatif sur les chiffres d'affaires et les bénéfices : les clients qui ont suivi une formation ont eu des augmentations des chiffres d'affaires comparables et des bénéfices moins élevés que les clients sans formation (chiffres d'affaires : 30,4 % contre 36,5 %, bénéfices : 33,8 % contre 87,7 %). Une explication possible, c'est que les formations financières offertes par les IF durent environ une heure et n'abordent pas des sujets de gestion d'entreprise – elles n'ont probablement aucun effet sur la performance économique. De plus, les entrepreneurs sans formation peuvent être des personnes plus expérimentées qui n'ont pas besoin de formation supplémentaire.

La situation est similaire pour les formations en gestion d'entreprise. L'augmentation moyenne des chiffres d'affaires et des bénéfices mensuels est plus élevée chez les clients qui n'ont pas participé à la formation (chiffre d'affaires : 47,4 % contre 35,3 %, bénéfices : 59 % contre 44,6 %).

Les effets du niveau d'études sur le progrès économique des groupes cibles sont analysés en comparant les interlocuteurs qui ont fréquenté le secondaire et ceux qui ont une éducation universitaire (Tableau 11). Depuis la réception du crédit, les deux montants ont augmenté, celui de ceux qui ont fréquenté la secondaire plus que celui des universitaires. Il faut cependant prendre en compte que le chiffre d'affaires de base est plus élevé pour les entrepreneurs universitaires qui gèrent généralement des entreprises plus grandes.

Les chiffres d'affaires et les bénéfices des entrepreneurs du petit commerce ont particulièrement augmenté. Une plus grande partie des entrepreneurs qui ont fréquenté le secondaire est engagée dans le petit commerce par rapport aux entrepreneurs universitaires et moins dans le secteur des services.

**Tableau 11 : Niveau d'études et évolution financière**

	<b>Nombre de clients</b>	<b>Évolution chiffres d'affaires</b>	<b>Évolution bénéfices</b>
<b>Primaire</b>	5	+ 19,5 %	+ 39,6 %
<b>Secondaire</b>	76	+ 48,6 %	+ 59,6 %
<b>Universitaire</b>	43	+ 37,5 %	+ 41,2 %
<b>Postuniversitaire</b>	3	+ 14,3 %	+ 97,0 %

De plus, cela vaut la peine d'examiner les effets du montant actuel et du montant total des crédits octroyés (ainsi que du cycle) sur les chiffres d'affaires et les bénéfices. Jusqu'à un montant de USD 10.000, le montant actuel et le montant total des crédits reçus influencent positivement l'augmentation des bénéfices et aussi (de manière moins prononcée) celle des chiffres d'affaires. Pour des montants plus élevés, la corrélation entre le montant et un taux d'augmentation plus élevé n'est pas démontrable (voir Annexe). Combiné au montant total, on constate qu'il n'existe aucune relation démontrable entre le nombre de cycles de crédit et l'évolution des chiffres d'affaires et des bénéfices.

**RESUME CHANGEMENT DES REVENUS**

Une partie des entrepreneurs interrogés ont amélioré leur situation financière depuis qu'ils reçoivent leurs crédits actuels. En moyenne, les chiffres d'affaires ont augmenté de 35,2 % et les bénéfices de 54,8 %. Les bénéfices des femmes ont augmenté de façon moins élevée (47,5 %) que ceux des hommes (57,6 %).

Bien que ce soit difficile d'exclure d'autres facteurs qui ont pu affecter cette évolution, les résultats suggèrent globalement un effet positif des crédits sur cet indicateur du progrès économique. Ce résultat est soutenu par les autres indicateurs appliqués, tels que la meilleure capacité de couvrir les coûts de la vie, l'achat d'objets de valeurs et la situation de logement.

Cependant, 65 % des MPME n'enregistrent pas de changement de leur chiffre d'affaires et pour 50 %, les bénéfices stagnent. Il faut être conscient de l'évolution des prix qui limite l'amélioration de la situation financière des clients interrogés.

Le niveau d'études et la participation à des formations supplémentaires n'ont pas d'influence sur les changements des bilans. Un facteur décisif semble être le secteur : c'est dans le petit commerce que le progrès est le plus marqué. Le montant du crédit influence partiellement : jusqu'à un montant de USD 10.000, la corrélation est positive et linéaire, pour des montants au-delà, les corrélations ne sont pas démontrables.

**4.1.2 Accès au marché**

L'évaluation de l'indicateur « accès au marché » se compose de quatre proxy-indicateurs: a) le choix du marché pour l'achat des marchandises; b) la quantité des marchandises achetées; c) le prix des marchandises; d) le lieu de l'activité économique.

**Choix du marché pour l'achat des marchandises**

La possibilité de faire ses achats sur d'autres marchés implique l'option d'acheter plus de marchandises ou d'en acheter d'autres et à de meilleures conditions qu'avant l'obtention du crédit. 41,4 % des clients interrogés profitent d'autres marchés depuis le crédit actuel et fréquentent des ravitailleurs à Kinshasa, à Brazzaville, ou dans des pays d'Afrique de l'Ouest, en Chine et dans d'autres pays d'Asie. Il est plus probable qu'une entreprise avec un chiffre d'affaires élevé fasse ses achats sur d'autres marchés depuis le début du crédit: 33,3 % des micros entrepreneurs, 45,1 % des petits entrepreneurs et 55 % des moyens entrepreneurs profitent de nouveaux marchés.





**Photo 3 : Une commerçante et ses clients**

### **Quantité des marchandises**

La plupart des clients (93,8 %) utilisent le crédit pour augmenter leur stock de marchandises ou leurs moyens de production. La majorité des clients de toutes les institutions (banques : 82,1 %, IMF : 92,3 %, COOPEC : 88,5 %) et un grand total de 87,5 % des clients achètent des quantités de marchandises supérieures grâce au crédit. Seulement 8,4 % des clients n'ont pas augmenté la quantité de marchandises. La taille d'entreprise n'est pas déterminante pour la décision de l'augmentation des achats.

### **Prix d'achat**

Ces résultats sont encore plus probants en les mettant en relation avec les prix d'achats améliorés. Cette possibilité a été mentionnée dans des entretiens qualitatifs (FG4 ; Nar9 ; Nar10) et vérifiée par l'analyse quantitative des entrepreneurs qui ont augmenté la quantité des marchandises selon la taille d'entreprise. La possibilité de réaliser de meilleurs prix d'achat augmente avec la taille de l'entreprise (Tableau 12). Une des raisons pour ce résultat pourrait être un meilleur pouvoir de négociation des moyens entrepreneurs grâce à des formations en gestion d'entreprise et à une augmentation du choix.

**Tableau 12 : Relation quantité des marchandises et meilleurs prix d'achat**

Taille d'entreprise	Micro	Petite	Moyenne	Grand total
Oui	62 %	64,4 %	88,2 %	67 %
Non	34 %	33,3 %	11,8 %	30,4 %
Pas d'information	4 %	2,2 %	0 %	2,7 %

### Changement du lieu de l'activité économique

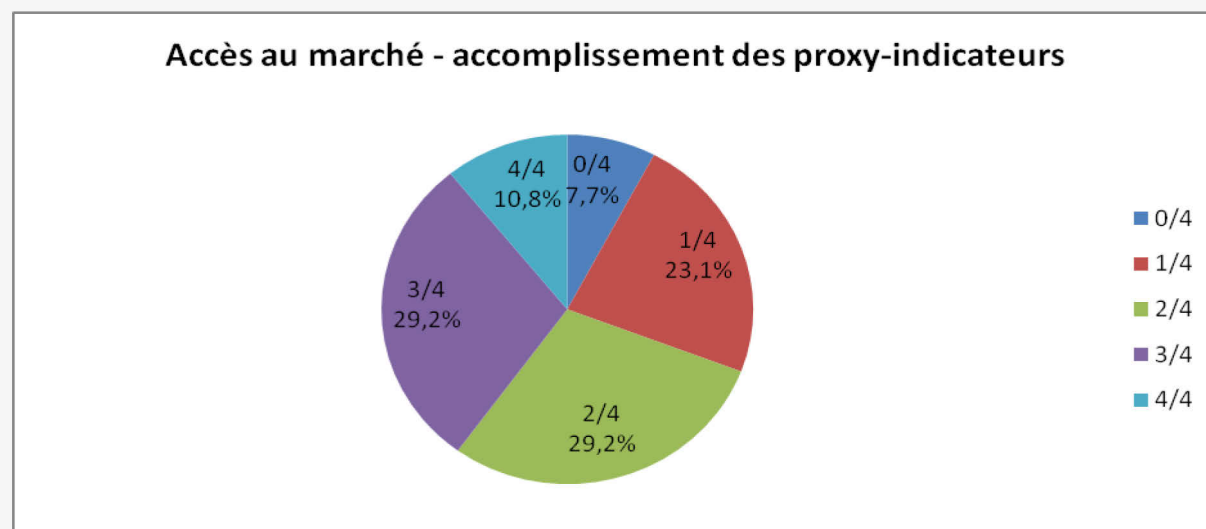
L'hypothèse était que les crédits contribuaient à un changement de points de vente des clients - en faveur de lieux mieux positionnés, plus grands, plus accessibles ou plus sécurisés. Même si cette possibilité a été mentionnée (Nar4, Nar9), l'analyse des données quantitatives indique qu'une majorité de 71,5 % n'a pas changé son lieu d'activité économique.

En comparant les clients des différentes tailles d'entreprises, on constate une tendance : plus une entreprise est grande, plus c'est probable qu'elle vende ses produits dans des endroits différents : 35 % des moyennes entreprises ont changé de lieu et seulement 25 % des petites entreprises et 21 % des micros entreprises.

**RESUME ACCES AU MARCHE**

La plupart des MPME profitent d'un accès au marché amélioré grâce aux crédits. 87,5 % achètent des quantités de marchandises supérieures ce qui leur permet un meilleur approvisionnement et la réduction de coûts de transport, de meilleurs prix grâce aux quantités achetées et aux marchés sollicités. La taille d'entreprise est le facteur décisif pour le changement de l'accès au marché grâce aux crédits – plus elles sont grandes, plus elles profitent.

Ce sont surtout les entrepreneurs masculins (79 %) et les petits commerçants (71,4 %) qui notent une amélioration dans tous les domaines analysés concernant l'accès au marché.



Graphique 17 : Accès au marché – accomplissement des proxy-indicateurs

Le Graphique 17 résume l'accès au marché : 7,7 % des entrepreneurs n'ont pas amélioré leur accès au marché après avoir reçu leur crédit – parmi ces entreprises, 40 % sont des écoles.

## 4.2 Marges de manœuvre

Les résultats pour les marges de manœuvre indiquent peu de changements avec cependant une légère tendance positive. Ceci correspond à l'hypothèse de départ selon laquelle les changements en marges de manœuvre sont des processus à long terme pas ou peu mesurables immédiatement. Pour analyser les changements en marges de manœuvre, l'étude examine les connaissances économiques, les conditions de vie ainsi que la prise de décision et l'indépendance financière.

### 4.2.1 Connaissances économiques

L'alphabétisation économique est un sujet actuellement très discuté. L'importance des formations économiques est reconnue par les experts autant que par les clients de la microfinance actuels ou potentiels (entretiens quantitatifs ; FG3 ; FG9). Pour-

tant, beaucoup de gens n'en voient les avantages qu'après avoir fréquenté une formation (Exp12 : MECRECO ; Exp16 : CADEA).

L'évaluation de l'indicateur est basée sur la définition de l'alphabétisation financière qui inclut les connaissances économiques ainsi que l'application dans la vie entrepreneuriale quotidienne :

« La mesure de la façon dont un individu est capable de comprendre et d'appliquer des informations sur sa situation financière (personnelle) entrepreneuriale »

(Huston 2010 : 307 ; Annexe)

### Connaissances financières

« L'institution a frappé fort en menaçant que nous arrêterions le financement si cela (retard de remboursement, mauvaise gestion de l'entreprise) continuait. Nous lui avons également donné comme conseil de focaliser ses énergies sur une seule entreprise, notamment la restauration vu le bon emplacement de son terrain et les difficultés dans les vivres frais (...). C'est souvent grâce à la proximité entre le client et l'institution, à l'accompagnement, à l'évaluation sincère des bilans, et aux conseils donnés suite aux analyses que les entreprises réussissent. »

(Luc, chargé de client à Matadi ; Nar3)

Pour évaluer les connaissances, quatre proxy-indicateurs sont analysés : a) la connaissance du taux d'intérêt ; b) la comparaison des différentes IF ; c) la participation à une séance de formation financière par les IF ; d) la participation à une formation de gestion d'entreprise.

Un grand total de 90,8 % des entrepreneurs sait combien il doit rembourser. Cependant, la majorité des entrepreneurs (55 %) connaissent le montant total au lieu du taux d'intérêt (35,9%). Il y a plus de femmes que d'hommes (41,2 % contre 30,2 %) qui connaissent le taux d'intérêt et plus d'hommes que de femmes (60,3 % contre 50 %) qui connaissent le montant total à rembourser. Il est surprenant que 17,9 % des clients des banques ne connaissent pas les modalités de remboursement, peut-être parce qu'ils délèguent la comptabilité. Concernant les clients des IMF et des COOPEC, ce pourcentage est moins élevé (2,5 % et 7,7 %).

La majorité des clients n'a pas comparé les conditions de différentes institutions avant de choisir le PMF. Environ 30 % les ont comparées (22,4 % des femmes et 30,2 % des hommes).

Les deux autres proxy-indicateurs mesurent la valeur des formations. Les formations offertes par les IF sont de durée limitée (Exp5 : RDCED ; chapitre 2). Néanmoins 65% des clients interviewés (toutes institutions confondues) ont reçu une formation financière par leur IF. Une différence significative apparaît entre les sexes : 70,6 % des femmes et seulement 58,1 % des hommes déclarent avoir reçu une telle formation. Presque tous les clients (97,6 %) sont satisfaits des séances.

Une minorité de clients de toutes les institutions (34,6 %) a reçu une formation en gestion d'entreprise. Si on analyse ce chiffre selon la taille d'entreprise, on constate qu'il est plus probable qu'un petit ou moyen entrepreneur ait participé à une formation en gestion d'entreprise et moins probable pour un micro entrepreneur. Cela suggère que, plus les entrepreneurs sont grands, plus ils comprennent l'importance des formations ou sont dotés des capacités financières et personnelles pour y participer – les mieux placés ont donc plus de possibilités d'accroître leurs avantages sur les moins bien placés.

### **Application des connaissances**

L'application effective des connaissances est jugée selon deux proxy-indicateurs : a) la déclaration d'appliquer les conseils prodigués ; b) l'utilisation d'un livre de caisse.

89,3 % des clients (banques : 80 %, IMF : 92 %, COOPEC : 94 %) appliquent au quotidien des informations délivrées lors des séances de formation. Le taux des femmes (91,7 %) est plus élevé que celui des hommes (86,1 %). Beaucoup de clients ont nommé les conditions de remboursement comme principal message retenu des formations. Le fait que la plupart des personnes utilisent le contenu de la formation ne doit donc pas être surévalué.

En ce qui concerne l'utilisation d'un livre de caisse ou d'un livre de comptabilité, la probabilité qu'une femme en utilise un est moins élevée (61,8 %) que pour un homme (80,7 %). Cette différence est valable autant pour les micros que les petites entreprises. Au total, 70,8 % des clients ont un livre de caisse ou de comptabilité.

#### **RESUME CONNAISSANCES ECONOMIQUES**

La plupart des clients interviewés possèdent un niveau de base en connaissances financières liées aux transactions bancaires (environ 91 % sont conscients des modalités de remboursement) et appliquent des aspects des leçons dans leur travail quotidien. Des formations en gestion d'entreprise font partie des curriculums d'éducation d'une partie des entrepreneurs. Aucune MPME interrogée n'a suivi de cours dans un centre de formation.

### 4.2.2 Conditions de vie améliorées

En dehors du progrès économique, l'étude évalue également les changements en matière de conditions de vie en fonction des crédits, l'hypothèse étant qu'une amélioration des conditions de vie contribue, dans le long terme, à une extension des marges de manœuvre. Quatre proxy-indicateurs aident à mesurer les changements des conditions de vie : a) l'accès à l'alimentation ; b) la qualité des soins médicaux ; c) le taux de scolarisation des enfants du foyer ; d) les heures passées au travail.

#### Alimentation

Presque tous les entrepreneurs (90,8 %) n'indiquent aucun changement dans le nombre de repas par jour.

Toutefois, il y a des faits qui indiquent une amélioration dans l'accès alimentaire. 13,2 % des employés déclarent une augmentation du nombre de repas par jour après avoir été embauchés. On peut également supposer que la qualité de l'alimentation s'est améliorée pour un nombre non quantifiable d'entrepreneurs (enquêtes quantitatives). Cependant, la plupart des commentaires indiquent que l'alimentation n'était pas un problème prioritaire des clients au début des crédits.

#### Soins médicaux

Les réponses n'indiquent aucun changement dans l'accès à des soins médicaux pour 86,2 % des entrepreneurs, tandis que 12,3 % ont perçu une amélioration. Il faut relever que presque tous les entrepreneurs qui n'ont pas constaté de changement profitaient déjà de soins médicaux « suffisants » (56,2 %) ou « très bons » (31,5 %) avant la réception du crédit. Il n'y a presque pas de différence entre la qualité des soins médicaux des entrepreneurs avec un PMF et celle des entrepreneurs sans PMF.

Dans le cas des employés, les résultats sont similaires : 83,8 % n'ont pas remarqué de changement dans la qualité des soins et seulement 13,5 % notent une amélioration. Alors que seulement 3,1 % des entrepreneurs indiquent avoir un accès insuffisant aux soins médicaux, ces derniers étaient insuffisants pour 26,3 % des employés avant leur embauche et cette situation n'a pas changé après leur embauche.

Les résultats dans les domaines de la nourriture et des soins médicaux ne surprennent pas dans la mesure où les microcrédits sont consentis à des entrepreneurs qui sont capables de donner des garanties et de présenter une histoire d'entreprise – donc des gens économiquement actifs à une certaine échelle et non pas les plus démunis au sein de la population.



## Scolarisation

Tous les entrepreneurs qui ont de la famille disent que leurs enfants vont à l'école. Vu que 50 % des enfants en RDC ne vont pas à l'école primaire (van Reybrouck 2011 : 600), cela met en évidence, d'une part, les conditions de vie élevées des entrepreneurs interviewés et, d'autre part, le profil urbain de l'étude. Cependant, l'éducation est le domaine où les entrepreneurs ont le plus de difficultés : 16,2 % des entrepreneurs ont indiqué avoir eu des problèmes pour couvrir les frais scolaires avant le crédit et 10,8 % en ont encore aujourd'hui. Donc la situation s'est améliorée pour 5,4% des interrogés.

« Avec le crédit, j'ai pu terminer l'hôtel et entamer d'autres constructions et chambres. Grâce aux revenus de mon travail et à ma réputation, le maire de Matadi m'a appelée un jour pour demander si je ne pouvais pas m'occuper d'un orphelin. Maintenant, je m'occupe de cinq orphelins – pour payer leurs frais de scolarisation, j'ai ouvert une boulangerie qui emploie huit personnes. »

(Maman Isabelle ; Nar5)

## Heures au travail

Malgré l'augmentation des heures du travail pour 44,6 % des entrepreneurs, le temps passé aux tâches ménagères n'a pas changé pour 74,6 %. 19,2 % ont maintenant plus de soutien au foyer, par exemple par l'emploi d'une bonne.

Cela veut dire que les charges de travail ont augmenté pour beaucoup d'entrepreneurs. Les femmes entrepreneurs sans soutien à la maison sentent le gros des conséquences de l'augmentation – ce sont presque toujours les femmes qui sont responsables des tâches ménagères (Exp3 : CARPEA ; Exp10 : IFC ; Malu Muswamba 2006 : 17, 23).

Pour 20 % des entrepreneurs, les épargnes contribuent aussi à une amélioration des conditions de vie. Ils les ont utilisées pour un des domaines suivants : éducation, santé, immobilier, consommation, urgence. Cela veut dire que chaque cinquième entrepreneur est un peu moins vulnérable face aux enjeux quotidiens grâce à ses épargnes. Cependant, il y a la moitié des entrepreneurs qui ne les a soit jamais utilisées soit que pour l'entreprise (25,4 %).

**RESUME CONDITIONS DE VIE AMELIOREES**

Les conditions de vie n'ont pas changé pour une majorité des entrepreneurs de manière importante.

Ces résultats soulignent le fait que les entrepreneurs (avec et même sans PMF) sont des pauvres économiquement actifs qui, grâce à leur entreprise, ont les moyens nécessaires pour pouvoir payer les soins médicaux, l'éducation et l'alimentation de base.

Ce qui change, c'est la charge de travail des entrepreneurs dans l'entreprise en raison de l'augmentation des activités – pour les femmes qui ont la charge des tâches ménagères, et qui reçoivent rarement un soutien ménager suite aux développements de l'entreprise, cela augmente leur charge de travail global.

**4.2.3 Indépendance financière**

L'indicateur indépendance financière décrit un contrôle amélioré des ressources du ménage. Il est mesuré par deux proxy-indicateurs: a) le pouvoir de prise de décision; b) le bien-être et la confiance en soi.

**Pouvoir de prise de décisions**

De l'augmentation tangible des contributions aux revenus familiaux ne résulte que rarement une augmentation de pouvoir de prise de décision.

L'augmentation du pouvoir de prise de décision peut se manifester dans un changement des relations entre les femmes et les hommes, mais aussi dans un changement dans l'ensemble d'une famille en raison d'une augmentation du total des revenus - ce qui affecte les marges de manœuvre. 31 % des entrepreneurs constatent une augmentation de leur contribution au budget du ménage. Ces entrepreneurs ont aussi indiqué une augmentation des bénéfices plus élevés que les autres (98,1 % contre 52,9 %). Cependant deux tiers des entrepreneurs (62 %) n'ont pas perçu de changement après avoir reçu le crédit.

Il n'y a pas de corrélation entre l'augmentation de la contribution au budget du ménage et le cycle du crédit ou le montant total. La contribution financière aux ménages des entrepreneurs micros a augmenté de manière plus élevée (39 %) que celle des petits (24 %) ou moyens (30 %) entrepreneurs. Au total, il n'y a que 6 % des entrepreneurs qui ont répondu que leur contribution au budget du ménage avait diminué depuis la réception du crédit. On constate que 39 % des hommes et seulement un quart des femmes ont vu une augmentation de leur contribution au ménage.

Il faut considérer que les entrepreneurs diversifient leurs activités dès qu'ils ont les moyens nécessaires. Plus de la moitié des entrepreneurs ont une source de revenu



secondaire à côté de leur activité principale, soit petit commerce (35,6 %), services (17,8 %), location (15,1 %) ou transport (12,3 %). Ces entrepreneurs ont en moyenne des crédits actuels (USD 11.454 contre USD 2.672) et aussi des montants totaux de crédit plus élevés (USD 24.487 contre USD 5.531). Il est difficile de savoir s'ils ont obtenu ces montants élevés grâce aux revenus des activités alternatives ou si le crédit a permis de démarrer cette activité.

Il n'y a pas de changement attribuable au crédit concernant les prises de décision. Deux tiers des hommes et un peu plus de la moitié des femmes (dont 60 % mariées) ont indiqué qu'eux-mêmes prennent les décisions par rapport aux dépenses du foyer. 22,1 % des femmes et 16,1 % des hommes ont dit que les décisions étaient prises ensembles. Ces chiffres sont plus probants quand on analyse qui contribue à la majorité du budget du ménage:

- 92 % des hommes et
- 34 % des femmes sont les contributeurs primaires.

Parmi ces femmes il n'y en a que 40 % qui sont mariées, les autres sont célibataires (35 %), veuves (10 %) ou divorcées (15 %). Bien que ce soient surtout les hommes qui contribuent à la majorité au ménage, il y a une partie des familles dans lesquelles la femme décide des dépenses du foyer. Mais il est évident que le crédit n'a aucune influence à court terme sur un changement de la prise de décision.

Contrairement aux entrepreneurs, la majorité des employés (79 %) constatent une augmentation de la contribution au ménage après avoir été embauchés. Comme la majorité des employés reçoivent un salaire mensuel indépendant de la stabilité du chiffre d'affaires de l'entreprise, leur travail se manifeste directement dans une augmentation des revenus. 13% des employés constatent une amélioration de leur pouvoir de prise de décision grâce à l'augmentation de leur contribution.

Plusieurs utilisateurs d'épargne à la carte ont dit qu'elle les rendait plus flexibles aux saisonnalités (FG7). Cela indique que l'épargne contribue aussi à l'indépendance financière des gens.

### **Bien-être et confiance en soi**

L'amélioration des marges de manœuvre implique aussi une augmentation de la confiance en soi. Bien que ce soit difficile à mesurer, il y a des signes montrant un rapport positif entre la réception d'un microcrédit et le gain de confiance en soi (Kulkarni 2011 : 16 ; Roxin/Berkmüller 2010 : 60 ; Nar3 ; Nar11). Pour cette étude, les attentes de l'avenir des clients sont un proxy-indicateur pour ce phénomène. Le bien-être et les attentes sont analysés en appliquant le *Cantril Self-Anchoring Striving Scale* de l'institut Gallup. Les entrepreneurs ont été priés d'imaginer une échelle

avec des étapes numérotées de zéro à dix. L'échelon dix représente la meilleure vie possible tandis que le zéro représente la pire. Ainsi, les interlocuteurs se sont jugés d'abord personnellement et puis ont jugé leur entreprise aujourd'hui et dans cinq ans. L'institut Gallup a élaboré trois catégories différentes pour résumer les résultats des recherches (Gallup 2012) :

- Épanouissant : Bien-être consistant. Cela correspond aux réponses 7 ou plus dans le présent, et 8 ou plus dans cinq ans.
- Se débrouillant : Bien-être faible et inconsistant. Cela correspond aux réponses entre 5 et 7.
- Souffrant : Bien-être en risque. Cela correspond aux échelons 4 ou moins maintenant et dans cinq ans.

En moyenne, les entrepreneurs se positionnent aujourd'hui sur l'échelon 6,2 et dans cinq ans sur l'échelon 8,8. Ils ne distinguent pas entre leur vie personnelle et leur entreprise. Il n'y a pas de différences significatives entre les sexes.

Concernant les différentes catégories d'entrepreneurs, les moyens se positionnent actuellement un peu plus haut (6,8) que les petits (6,1) et micros (6,1). La vision très optimiste du futur est surprenante. Même si on considère le fait général que dans la plupart des pays les gens se positionnent tendanciellement mieux par rapport au futur (Gallup 2012), il faut attribuer aux entrepreneurs interrogés de la confiance en eux et des attentes positives concernant leur avenir.

Tandis qu'il n'y a pas de grande différence entre les entrepreneurs sans et avec PMF (Tableau 13), il y a une différence considérable entre les entrepreneurs et les employés qui se positionnent généralement plus bas. Si on applique les trois catégories de la méthode aux entrepreneurs interrogés, on peut classer trois quarts comme «se débrouillant» et un quart comme «épanouissant». Aucun des entrepreneurs n'est classifié comme «souffrant», bien que 13 % aient indiqué 4 ou moins pour leur situation actuelle.

Si on regarde ces 13 % d'entrepreneurs en détail, on constate que 35 % d'eux ont eu des problèmes de remboursement (la moyenne de tous les clients est de 24 %). En plus, ils ont tous profité de crédits actuels moins élevés que l'échantillon total (en moyenne USD 1.132 contre USD 7.866). Cela peut signifier qu'ils disposent de moins de garanties et, par conséquent, de moins de mécanismes de recours en cas de difficultés de remboursement. À part ce fait, il n'y a pas d'autres renseignements qui indiquent un rapport entre le bien-être des entrepreneurs et leur crédit.

**Tableau 13 : Bien-être des entrepreneurs et des employés après Gallup**

	Entrepreneurs avec PMF (n = 122)	Entrepreneurs sans PMF (n = 20)	Employés (n = 38)	Gallup pour la RDC (2011)
<b>Épanouissant</b>	23 %	15 %	8 %	8 %
<b>Se débrouillant</b>	77 %	85 %	92 %	89 %
<b>Souffrant</b>	0 %	0 %	0 %	3 %

**RESUME INDEPENDANCE FINANCIERE**

Environ un tiers des interviewés ont augmenté leur contribution financière au ménage grâce au crédit. En revanche, le pouvoir de prise de décision n'a pas changé. Il semble que le rapport entre les sexes ne soit pas affecté par les effets économiques de PMF. Bien que la RDC se positionne à une des dernières places du *Gender Development Index* (GDI), beaucoup de femmes entrepreneurs ne se perçoivent pas comme étant désavantagées dans la vie quotidienne et familiale.

Le bien-être des entrepreneurs enquêtés est plus élevé que celui des Congolais en général évalué lors d'une enquête Gallup en 2011 (

Tableau 13). Le succès des entreprises contribue à l'augmentation de la confiance en soi.

### 4.3 Facteurs défavorables

Comme les facteurs considérés favorables pour l'autonomisation économique (niveau d'études, formation financière, formation en gestion d'entreprise) n'ont pas eu d'effet visible, ce chapitre se concentre sur des facteurs défavorables. Selon les commentaires des entrepreneurs, il y a quatre principaux facteurs défavorables qui aggravent l'évolution de leurs entreprises :

- Manque d'électricité (mentionné par 22,3 % des entrepreneurs)
- Tracasseries (21,5 %)
- Pouvoir d'achat des clients (18,5 %)
- Ravitaillement (14,6 %).

Ces facteurs ont surtout un impact sur la première composante de la conception d'autonomisation économique, le progrès économique. À part ces quatre facteurs, le chapitre traite le sujet du genre comme facteur qui influence l'autonomisation économique soit dans la dimension du changement des revenus, soit dans celle des marges de manœuvre.

## Manque d'électricité

Le fait que le manque d'électricité est l'obstacle principal pour beaucoup d'entrepreneurs a été confirmé tant par les entretiens qualitatifs (Nar4, Nar10, Nar13) que ceux quantitatifs. C'est un problème surtout pour les micros (24,6 %) et petites entreprises (25,5 %). Ce sont surtout les secteurs de la transformation (71,4 %) et des services (41,7 %) qui souffrent particulièrement des fréquentes coupures d'électricité.

La Banque mondiale classe la RDC à la 147<sup>ème</sup> place sur 183 pays en ce qui concerne l'accès à l'électricité (Banque mondiale 2012 : 89). Un groupe électrogène peut représenter un achat indispensable pour le fonctionnement et l'évolution d'une entreprise (Nar10 ; Nar13).

Le manque d'électricité est encore plus grave dans la ville de Kikwit. Bien que ce soit une des plus grandes villes de l'ouest de la RDC, l'approvisionnement en électricité y est très irrégulier ce qui rend la transformation ou la production très difficile.

## Tracasseries

La tracasserie est un problème majeur pour les entrepreneurs d'entreprises de toutes tailles. Le problème apparaît clairement dans l'indice de *Transparency International* (2011). La RDC se positionne à la 168<sup>ème</sup> place sur 183.

En regardant les secteurs, le petit commerce (23,3 %) et les services (20,8 %) sont les plus touchés. Il y a plus d'entreprises formelles (registre de commerce ou patente) qui subissent des tracasseries que d'informelles (46 % contre 38 %). Tandis que les grandes entreprises sont assez fortes pour se défendre contre les tracasseries et les impôts, les MPME sont les plus vulnérables (Exp18 : FEC ; Exp19: DFID).

Les problèmes de pots-de-vin sont créés et renforcés des deux côtés. D'abord du côté de l'État où il n'existe pas de régularisations bien claires pour les entrepreneurs. Ensuite, du côté des entrepreneurs qui manquent de connaissances dans le domaine des démarches de régularisation ce qui renforce leur exposition à des demandes de « cadeaux » (Exp3 : CARPEA ; Exp8 : Ministère PME ; Chapitre 1). Les fonctionnaires de l'État sont très conscients du grand enjeu de la tracasserie en RDC (Exp8 : Ministère PME ; Exp27 : CEPI), mais soulignent que les réformes ont besoin de temps (Exp26 : BCC). Une démarche consisterait en un guichet unique (en train d'être établi, Chapitre 2) où on aimerait unifier tous les services autour de l'entreprise pour faciliter la régularisation (Exp26 : BCC ; Exp27 : CEPI).

## Pouvoir d'achat des clients

Un troisième obstacle mentionné par les entrepreneurs est le pouvoir d'achat insuffisant des clients. C'est surtout un problème prédominant dans les services (25 %), mais aussi dans la production (22,2 %) et dans le petit commerce (17,8 %).

Le faible pouvoir d'achat des clients peut être un signe de la concurrence du côté de l'offre, particulièrement dans le secteur du petit commerce. Cependant, il n'y a que 5,4 % des entrepreneurs qui ont indiqué la concurrence comme une des difficultés principales. Il se peut que ce soit en dehors de la perception des entrepreneurs et que cela représente pour eux une situation normale plus qu'une difficulté.

Le pouvoir d'achat et la consommation dépendent entre autres de l'atmosphère politique et économique : des écoles privées ne perçoivent pas de frais scolaires pendant toute l'année scolaire à cause de la situation économique faible de quelques parents. Pendant la période électorale en 2011, l'insécurité prédominait parmi les Congolais et les chiffres d'affaires de beaucoup d'entreprises ont baissé. Pour les écoles, cela a eu comme conséquence l'absence de paiement des frais de scolarité (Nar12).

## Ravitaillement

Comme l'importation et le commerce sont importants dans l'économie congolaise, il y a beaucoup d'entrepreneurs qui déplorent le mauvais ravitaillement. Le petit commerce (16,7 %) et la production (33 %) sont des secteurs principalement touchés par le problème du ravitaillement (qualité des produits, douanes).

En dehors de cela, 9,2 % des interviewés ont mentionné l'accès au capital comme problème pour l'évolution de leur entreprise. Mis à part le pourcentage quantitatif, beaucoup de gens dans les enquêtes qualitatives ont parlé de cet aspect comme facteur défavorable (Nar1 ; Nar5 ; Nar8 ; Nar13 ; Exp18 : FEC).

## Genre

« Ma femme a ouvert un petit restaurant à côté de mon établissement. Au début j'étais opposé, elle a ses tâches ménagères et les enfants. Mais elle a insisté – et elle a trouvé une bonne clientèle avec les écoles et l'église. »

(Papa Patrice, restaurateur et client d'une IMF à propos de l'entreprise de sa femme; Nar3)

Beaucoup de femmes entrepreneurs interrogées étaient très conscientes de leur propre valeur et remportent un grand succès dans leurs entreprises (Nar7 ; Nar10 ; Nar12). Par conséquent, la perception est que beaucoup de femmes congolaises sont confiantes en elles et connaissent leur importance pour le bien-être de la fa-

mille. Cela se reflète aussi dans les résultats de la méthode Gallup où il n'y a pas de différences entre les estimations des hommes et des femmes, et cela a aussi été confirmé dans diverses discussions en groupe (FG2 ; FG6).

Malgré cette perception et la nouvelle Constitution qui garantit l'égalité entre les sexes, des facteurs structurels en RDC qui désavantagent les femmes perdurent. Le contexte patriarcal peut être une limitation pour l'autonomisation économique des femmes par les PMF (Kulkarni 2011 : 19). Quand les familles n'ont pas de moyens pour embaucher une bonne, ce sont les femmes qui s'occupent des tâches ménagères. Ainsi, les femmes sont sujets de doubles charges, s'occupant du ménage et poursuivant une activité économique. Cette charge est également évidente dans les centres de formation où il y a une participation plus forte d'hommes – les raisons pour l'absence des femmes sont souvent des obligations familiales (Exp5 : RDCED ; Exp14 : UMOJA ; Exp16 : CADEA).

Concernant les prises de décisions, une forte tendance indique que les hommes sont les « chefs de la famille ». Ce sont les hommes qui contribuent à la majorité du budget du foyer et ce sont aussi eux qui décident dans la plupart des cas des dépenses. Les désavantages structurels des femmes en RDC sont par tendance des facteurs culturels. Tout changement dans les relations sociales – dont les relations entre les sexes – est un processus à long terme. Les effets ne deviennent pas visibles immédiatement et le secteur de la microfinance en RDC n'existe pas depuis assez longtemps pour avoir impulsé des changements.

## 5 Conclusions

Les pages suivantes offrent un résumé des conclusions élaborées dans les chapitres précédents. Elles se réfèrent aux hypothèses formulées au chapitre 1.

### Produits de Microfinance en RDC

- Les IF se concentrent sur des secteurs économiques stables et à revenu rapide et assuré, tels que le petit commerce et les services. Un appui de l'État et des bailleurs de fonds fait défaut pour la promotion du secteur de la production et de l'agriculture. Il n'existe pas de produits spécifiques pour ces secteurs bien que 60 % de la population active y soit engagée.
- La priorité de durabilité financière des IF limite leurs activités par rapport à la couverture géographique et l'offre de produits (montants, flexibilité, taux d'intérêts, secteurs desservis). Les buts sociaux deviennent des buts secondaires, la « double bottom line » est tordue en faveur de la logique du marché. En conséquence, des conditions de crédits et modalités de remboursement strictes sont appliquées ce qui exclut un segment de personnes économiquement actives (actives mais trop pauvres pour produire des garanties suffisantes, les informels, les démarreurs d'entreprises) et défavorise un plus fort impact sur les entreprises. L'inclusion financière reste par conséquent incomplète.
- Pour devenir plus accessibles, attirer plus de clients et joindre des segments de marché plus profitables, les IF sont en train de lancer des produits innovateurs. En particulier pour ces nouveaux produits, le manque de confiance envers le secteur financier ainsi que le défaut d'information demeurent un défi pour les IF.
- Il manque un marché de microassurances en raison du monopole de la SONAS. Pour le secteur de l'agriculture, l'offre de microassurances peut contribuer à un gain de sécurité pour la production – et servir de garantie pour les IF.

Pour la bonne gestion d'entreprise et l'utilisation efficace d'un crédit, un bon savoir-faire entrepreneurial est décisif. Malgré les lacunes de savoir-faire entrepreneurial, la coopération entre les centres de formation et les institutions financières est faible :

- Les connaissances économiques et financières de la plupart des entrepreneurs sont améliorables. Les IF investissent peu dans la formation financière des clients : elles se limitent à la promotion des produits de microfinance pendant les réunions d'information pour s'assurer que les modalités de remboursement soient comprises. Les chargés de clients sont responsables non seulement de la prospection de nouveaux clients et de la promotion des IF, de l'évaluation des dossiers et du suivi du remboursement mais également de donner des conseils entrepreneuriaux, une tâche pour laquelle ils ne sont pas nécessairement qualifiés.

- La réception d'un crédit n'est pas accompagnée de la participation obligatoire ou volontaire à un cours d'un centre de formation en gestion d'entreprise, cette participation n'est qu'encouragée. En plus, les capacités des centres sont actuellement trop limitées pour joindre une partie cruciale des clients des IF.

Les effets négatifs de la fragilité de l'État sont à l'origine des faiblesses du secteur et les renforcent :

- Il y a une contradiction entre les réglementations et l'application du cadre légal en ce qui concerne les activités des MPME et du secteur de la microfinance. Plusieurs réglementations, parfois contradictoires, existent en parallèle, et souffrent d'une application inconséquente par l'État.
- La vulgarisation des réglementations est insuffisante, ce qui promeut les tracasseries et le choix de demeurer dans l'informel. Au niveau de l'égalité des sexes, le manque de vulgarisation de la Constitution contribue à la persévérance de la discrimination structurelle envers les femmes.
- Les fonds de garanties de crédits actuellement existants (de l'État ou de l'AFD) ne sont pas effectifs ou peu connus. En général, un tel fonds pourrait permettre aux IF de soutenir des *start-ups* et des secteurs à risque. Pour l'instant, le défaut de garanties se manifeste dans le rationnement ou le refus complet du crédit.
- Les PMF informels restent populaires pour leur rapidité, flexibilité et proximité. Les taux d'intérêts extrêmement élevés des prêteurs d'argent et le risque de surendettement ne repoussent pas les entrepreneurs qui voient souvent autant d'inconvénients dans les institutions formelles que dans l'informel.
- L'hypothèse de départ est partiellement confirmée. L'approche de la « double bottom line » n'est pas strictement poursuivie : la prépondérance d'un fonctionnement financièrement durable interdit aux IF de servir des secteurs productifs mais à risque ou d'inclure des régions marginalisées.

### **MPME et Création d'emploi**

- Les crédits mènent à une légère création d'emploi. Cependant, les nouveaux postes ne sont pas formalisés et risquent de ne pas être durables. Divers facteurs externes empêchent de créer des emplois à grande échelle. L'hypothèse de départ est donc partiellement confirmée.
- Le rendement du crédit (effet par dollar octroyé) sur la création d'emploi est le plus développé pour les microentreprises où USD 4.170 créent un emploi (petites : USD 6.923 ; moyennes : USD 39.377). C'est le secteur de la transformation qui a tendance à créer le plus d'emplois par dollar de crédit.



- Il n'y a pas de relation linéaire entre la croissance des chiffres d'affaires et la création d'emploi. En particulier dans le secteur du petit commerce, la croissance économique ne mène pas automatiquement à la création d'emploi, car la vente augmentée de marchandises n'exige pas nécessairement du personnel additionnel, tant qu'un certain seuil n'est pas franchi. Les entreprises présentent souvent une stratégie de survie plutôt qu'une vision commerciale. Les entrepreneurs ne poursuivent pas forcément l'agrandissement de leur entreprise. La création d'emploi dépend du besoin et de la logique économique d'embaucher - la fragilité de l'environnement, les fluctuations du pouvoir d'achat des consommateurs et la méfiance à l'égard des employés sont des facteurs défavorisant la création d'emploi.
- Les crédits contribuent efficacement à la création d'emploi surtout pour les entreprises qui n'avaient pas d'employés au moment de la réception du crédit. Pour ces entreprises, un emploi est créé en moyenne tous les USD 4.630. La durée d'existence des entreprises, le niveau d'études des entrepreneurs et le secteur économique (petit commerce et transformation) ont de (faibles) impacts sur la création d'emploi. Les IF semblent favoriser les entreprises plus anciennes, probablement en raison d'un historique de crédit, des connaissances entrepreneuriales et plus de garanties.
- Les postes créés après la réception des crédits sont en majorité des contrats verbaux, bien que beaucoup d'entreprises examinées aient des employés avec des contrats écrits. Ceci indique que les entreprises ont peur de créer de l'emploi formel ou durable dans un environnement marqué par une fluctuation du pouvoir d'achat des consommateurs, par des tracasseries et par une incertitude générale en raison de la fragilité de l'État.
- Les crédits et l'épargne sont utilisés principalement pour la stabilisation de l'entreprise et pour les investissements en marchandises ou en moyens de production. En particulier, les micro et petites entreprises utilisent le crédit pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise existante. Contrairement aux moyennes entreprises, elles n'investissent pas dans la diversification des activités à cause d'un manque de ressources et pour éviter des risques financiers dans un environnement incertain.

### **Autonomisation économique**

En moyenne, les microcrédits contribuent légèrement à l'autonomisation économique des entrepreneurs. Cependant, il y a une différence relative aux effets dans les deux dimensions. Les changements sont plus visibles dans la dimension matérielle, le progrès économique.

## Progrès économique

- En moyenne, la réception d'un microcrédit a eu pour conséquence une amélioration de la situation monétaire (pour 35 %) et a ainsi contribué au progrès économique. Une raison pour l'augmentation des chiffres d'affaires et des bénéfices peut résider dans l'amélioration de l'accès au marché après la réception du crédit : la majorité des entrepreneurs profitent de quantités supérieures de marchandises ainsi que pour une grande partie d'entre eux de meilleurs prix.
- Néanmoins, une grande partie des entrepreneurs n'ont pas vu de changements dans leur situation monétaire. Les différences entre le montant total reçu, le cycle ou le crédit actuel des entrepreneurs qui constatent une croissance et ceux qui n'en constatent pas sont peu marquées.
- Les résultats ne montrent pas d'augmentation élevée pour les entrepreneurs avec une formation supérieure ou avec une formation en gestion d'entreprise. En général, les chiffres d'affaires des entrepreneurs avec éducation universitaire sont beaucoup plus élevés que ceux avec éducation secondaire.
- Pour beaucoup d'entrepreneurs, les montants des crédits sont trop modestes pour avoir une forte influence. Pourtant des raisons externes influencent fortement le développement des entreprises. D'un côté, ce sont des raisons liées à la fragilité de l'État comme les tracasseries et l'infrastructure insuffisante qui empêchent les entrepreneurs d'avancer économiquement. D'un autre côté, le succès d'une entreprise dépend aussi des capacités entrepreneuriales et des circonstances personnelles des entrepreneurs. Les femmes peuvent être surchargées par leurs tâches ménagères et la gestion de leur entreprise.

## Marges de manœuvre

- Les entrepreneurs ont des connaissances financières de base : ils connaissent les conditions de remboursement du crédit et les appliquent. Hors des modalités de remboursement, la plupart des entrepreneurs utilisent des moyens de gestion d'entreprise de base comme les livres de caisse.
- Les changements positifs dans les conditions de vie sont faibles pour la majorité des MPME. Parmi les « pauvres économiquement actifs », les entrepreneurs appartiennent à un segment élevé. Leurs revenus et leurs conditions de vie étaient déjà plus ou moins réguliers avant la réception du crédit grâce à leur entreprise. L'accès aux soins médicaux enregistre l'amélioration la plus notable (chez 12 % des entrepreneurs).
- Les épargnes aident à améliorer les conditions de vie et à devenir plus indépendant. 20 % des entrepreneurs les ont utilisées pour effectuer des dépenses personnelles dans les domaines des soins médicaux ou des frais scolaires.

- Le développement de l'indépendance financière des entrepreneurs est légèrement positif. L'indépendance financière décrit le pouvoir de contrôler les ressources du ménage. Environ un tiers des entrepreneurs contribuent plus au budget du ménage après qu'avant le crédit. Cependant, cette augmentation de la contribution ne se manifeste ni dans un pouvoir de prise de décision élevé ni dans des rapports différents entre les sexes. En comparaison avec les entrepreneurs sans PMF, le bien-être des entrepreneurs avec PMF est plus élevé et ils ont des attentes positives envers le futur. Celles-ci sont un indicateur d'une importante confiance en soi.

### **Autonomisation économique et genre**

- Le caractère des crédits reflète la discrimination structurelle envers les femmes en RDC : la nécessité d'un accord de l'époux pour solliciter un crédit est une des raisons de l'octroi de montants disproportionnellement inférieurs pour les femmes.
- Les hommes reçoivent en moyenne des montants de crédits au moins quatre fois plus élevés que ceux des femmes. Les montants de crédits supérieurs des hommes peuvent être expliqués partiellement par leur niveau d'éducation élevé et le fait que d'une formation universitaire résultent vraisemblablement des chiffres d'affaires élevés. L'accès à l'éducation supérieure semble inégal, ce qui influence, en fin de compte, la capacité à demander des crédits importants (sauf occasions spéciales).
- L'amélioration en termes de bénéfices est beaucoup plus prononcée pour les hommes. Plus d'hommes que de femmes pensent que leur contribution financière au ménage a augmenté. Les crédits n'ont pas changé le rapport entre les hommes et les femmes en ce qui concerne la prise de décision et la répartition des tâches.
- Les femmes souffrent souvent d'une double journée de travail parce qu'elles s'occupent en même temps des tâches ménagères et de l'entreprise. Ceci les empêche de s'investir autant dans des entreprises que les hommes – en conséquence, elles gèrent plus souvent des micros ou petites entreprises, génèrent des revenus inférieurs et ainsi n'ont pas accès à des montants plus importants.
- Les crédits ne sont pas destinés à contrer cette discrimination structurelle. Au contraire, les exigences de garanties et l'analyse de capacités de remboursement la renforcent en favorisant ceux qui peuvent plus aisément montrer des garanties et ceux qui peuvent plus facilement générer plus de chiffres d'affaires - les hommes.

- Les MPME engagent plus d'hommes que de femmes après la réception d'un crédit (+ 0,6 contre + 0,2). Les désavantages structurels, la double charge et un manque de confiance en soi du côté des femmes sont des facteurs décisifs.

## **Employés**

Les effets de l'emploi dans les deux dimensions « progrès économique et marges de manœuvre » sont plus positifs pour les employés que pour les entrepreneurs.

- Les employés profitent de revenus réguliers : Après avoir été embauchés, ils reçoivent un salaire et leur situation matérielle s'améliore. La grande majorité des employés contribuent plus au ménage (79 %) qu'avant leur embauche, ce qui se manifeste dans plus de pouvoir de décision et dans l'augmentation de marges de manœuvre. Ils peuvent utiliser les revenus pour améliorer leurs conditions de vie, comme par exemple pour l'accès à des soins médicaux.

## **Résumé**

Les microcrédits mènent à une autonomisation économique partielle : les effets sont plus évidents dans le progrès économique, bien qu'il y ait aussi des changements positifs dans les marges de manœuvre. En comparaison, les effets sur les employés sont plus forts que les effets sur les entrepreneurs, et les hommes sont plus autonomisés que les femmes ce qui renforce leur discrimination structurelle.

L'aspect partiel et le renforcement d'inégalité entre les sexes sont évidents si on examine la définition de l'autonomisation économique appliquée pour cette étude : même quand les entrepreneurs ont « l'aptitude de réussir et progresser économiquement », il y en a seulement quelques-uns – et en particulier des hommes – qui ont « le pouvoir de prendre et de réaliser des décisions économiques ». La définition implique qu'un individu est autonomisé quand il est capable d'imaginer le monde d'une façon différente et capable de changer les relations de pouvoir. Malgré tous les effets positifs, il reste un long chemin à parcourir jusqu'à ce que les entrepreneurs – et surtout les femmes – et employés en question soient capables de changer les relations de pouvoir.

## 6 Recommandations

Les recommandations présentées ci-dessous sont issues de trois ateliers avec des représentants du secteur de la microfinance à Kinshasa ainsi que des commentaires et discussions avec différents experts. Elles sont en ligne avec les conclusions principales et visent l'encouragement de la création d'emploi – qui a le plus grand impact sur l'autonomisation économique – ainsi que l'inclusion de secteurs sous-desservis pour atteindre une véritable inclusion financière et pour promouvoir des secteurs porteurs, productifs – et créateurs d'emplois.

À ces fins, les différents acteurs doivent prendre et renforcer des initiatives basées sur des analyses méticuleuses des expériences faites en RDC ou dans des contextes comparables. Les capacités et limites des différents niveaux doivent être prises en compte – une approche de longue haleine, reposant sur la coopération, la transparence, le renforcement des capacités et des attentes réalistes.

Les recommandations visent les différents niveaux d'acteurs, tout en poursuivant une logique d'intervention coordonnée sur les différents niveaux pour maximiser et stabiliser les impacts. Un premier paquet vise la flexibilisation et l'extension de l'offre, un deuxième paquet des mécanismes pour l'extension des services et un troisième des interventions sur les capacités des entrepreneurs.

### 6.1 Institutions financières

#### Flexibilisation et extension de l'offre

- Les IF devraient offrir des crédits avec des conditions de remboursement plus flexibles et adaptées aux nécessités des divers groupes cibles. Ceci inclut des crédits avec des durées plus courtes et plus longues, selon les besoins, ainsi que des périodes de grâce étendues pour certaines activités qui nécessitent de longues périodes pour dégager de premiers revenus. Cette flexibilité permettrait aux clients de mieux poursuivre leurs stratégies entrepreneuriales sans pression immédiate et d'obtenir de meilleurs résultats économiques.
- Les IF devraient incorporer les points forts des produits informels. La facilité des entreprises en démarrage de toucher un crédit, la proximité géographique des clients et de courtes périodes d'application pour certains types de crédits seront trois points d'inspiration.
- Concernant l'égalité entre les hommes et les femmes, les IF devraient être conscientes du manque de reconnaissance structurelle envers les femmes. L'octroi actuel de montants de crédit inférieurs aux femmes doit être analysé et modifié. Des programmes spéciaux pour les femmes pourraient être mis en place pour

équilibrer les désavantages structurels causés par la discrimination juridique envers les femmes (le Code de la famille valable jusqu'en 2006 est encore souvent pratiqué) et les doubles charges. Les désavantages en termes de garanties doivent être pris en compte et changés, les capacités de remboursement des emprunteurs féminins doivent être considérées et valorisées. Côté produits, il vaut la peine de considérer comment modifier les modalités de remboursement des PMF et comment les adapter aux réalités spécifiques des femmes comme la grossesse, les soins familiaux etc. Une analyse plus spécifique visant le genre doit être envisagée.

- L'épargne devrait prendre un rôle encore plus central dans l'activité des IF, son usage doit être encouragé. Des initiatives d'encouragement existent (journée internationale de l'épargne) et doivent être soutenues. Plus de flexibilité pour décaisser leurs dépôts (distributeurs, mini-agences, téléphone) pourrait inciter les clients potentiels à utiliser l'offre qui, avant tout, garantit la sécurité du capital.

### **Service des secteurs et régions négligées**

- D'autres enquêtes avec plus d'attention sur les garanties doivent être menées pour analyser les politiques des IF et les effets qu'elles ont, notamment sur la protection du client et la prévention de surendettement ainsi que sur l'exclusion de certaines personnes économiquement actives qui, pour l'instant, ne peuvent pas présenter les garanties exigées. Si les IF pouvaient recourir à un fonds de garanties de crédit (voir ci-dessous), elles auraient plus de marges pour inclure les couches les plus pauvres des gens économiquement actifs.
- Les PMF devraient être adaptés aux exigences de l'agriculture. Des périodes de grâce plus longues et des (micro) assurances seront des points de départ pour une réflexion sur les conditions de crédit. Le savoir-faire pour développer des crédits visant le secteur agricole doit être rassemblé par les IF à l'aide du FPM et d'autres bailleurs de fonds (USAID parmi d'autres).
- L'extension vers les régions rurales ne pourra pas se faire si les conditions d'accès et de fonctionnement des crédits ne sont pas améliorées. Peut-être que l'initiative en faveur de l'agriculture devrait même être subventionnée pour que les IF puissent accepter et gérer les bilans négatifs qui sont probables les premières années. Toutes les subventions doivent être liées à des mécanismes rigides pour éviter des problèmes observés dans le passé dans des cas similaires, en RDC comme dans plusieurs autres pays.
- Il faut offrir des services aux secteurs de la production, de la transformation et des services ainsi qu'aux entreprises en démarrage. L'étude montre que ce sont les jeunes entreprises qui créent le plus d'emplois, et que des bénéfices importants

sont possibles dans les secteurs mentionnés, avec des marges de profit potentiels pour les IF. Il existe également une forte demande de la part des acteurs dans ces segments économiques qui peut servir aux IF pour améliorer leur positionnement sur le marché. Afin d'équilibrer les risques élevés pour les IF, notamment pour la prise en charge d'entreprises avec peu d'expériences entrepreneuriales, un fonds de garanties de crédit avec des mécanismes de contrôle rigide devrait être disponible en cas de défauts (voir ci-dessous). Cette extension de l'offre vise le soutien de secteurs porteurs et productifs ainsi que la création d'emploi.

- Vu le rôle important du secteur informel, les IF devraient continuer à considérer leurs stratégies de traitement de MPME informelles. Outre l'offre d'aide à se formaliser, ceci inclut également l'évaluation de la vraie capacité de remboursement des clients ainsi que la considération de garanties adaptées aux potentiels de MPME informelles.

### **Appui aux capacités de gestion d'entreprise**

- Les capacités des chargés de clients doivent être renforcées, comme ce sont eux qui garantissent la communication, accompagnent et conseillent les clients. Ils devraient les informer et les sensibiliser sur les modalités de nouveaux produits et ainsi augmenter la confiance envers les IF. De cette manière, les IF pourraient contribuer d'avantage à l'augmentation du niveau des connaissances financières de la population. Les chargés de clients devraient aussi informer leurs clients sur le processus de formalisation, si ces derniers désirent le suivre et connaître les lois concernant les MPME pour pouvoir soutenir les entrepreneurs en cas de tracasseries. Les IF doivent s'assurer que leurs employés adhèrent aux codes éthiques de conduite de l'institution et qu'ils suivent la politique de l'institution pour l'évaluation des dossiers, surtout pour l'évaluation des business plans et des garanties, donc l'évaluation des capacités de remboursement. Une coopération avec des centres de formation pour des cours réguliers pour remettre à jour les connaissances des employés serait envisageable.
- La formation financière pourrait être encouragée par un lien entre des formations de gestion d'entreprise et l'octroi de crédits. Une telle idée pourrait être à la base d'une coopération plus forte entre IF et centres de formation. La participation à une formation ne peut pas garantir l'obtention d'un crédit, cela a été essayé au Katanga avec peu d'effets positifs (Exp3 : CARPEA). Cependant, les IF pourraient offrir des conditions favorables à des clients qui prouvent leur participation à des cours de formation (réduction de taux d'intérêts, période de grâce) pour inciter des entrepreneurs à acquérir plus de capacités en gestion d'entreprise. Les centres de formation, qui offrent des modules en droits concernant les MPME,

pourraient également offrir une aide pour la formalisation d'entreprises, si cela est souhaité, ou un soutien en cas de tracasseries.

## **6.2 Bailleurs de fonds**

### **Flexibilisation et extension de l'offre – diffusion d'informations**

- Les bailleurs de fonds (à travers le FPM) devraient encourager la diffusion d'informations sur les différents produits financiers et la nécessité de comparer afin de faire le bon choix. La diffusion peut avoir lieu par des émissions radios, des affiches ou même une page web mise à jour régulièrement.
- Des informations sur 1) les lois et réglementations réglant les activités de MPME 2) la formalisation d'entreprises et 3) la création d'emploi avec des contrats écrits doivent être diffusées, par exemple par le biais de brochures d'information, de pages internet, d'émissions radio ou bien par des conseils de l'équipe etc. Dans les formations du FPM offertes aux IF, des modules sur les détails des emplois formels pourraient être incorporés.
- L'importance de l'épargne devrait être affirmée dans toutes les couches de la population congolaise, avec encore plus d'attention donnée aux bonnes pratiques d'usage des dépôts par les IF. La journée de l'épargne célébrée en RDC depuis deux ans est une initiative à poursuivre.

### **Service des secteurs et régions négligées – incitation et facilitation**

- Les bailleurs de fonds doivent donner des incitations aux IF et – si possible – ils doivent exercer leurs pressions sur les IF (partenaires et autres) pour que celles-ci puissent aussi viser les secteurs à risques mais à potentiels élevés (production, transformation, services, agriculture). Le risque pourrait être réparti sur plusieurs IF avec des quotas obligatoires pour l'agriculture et d'autres secteurs. Ceci serait une voie recommandable si les bailleurs de fonds voulaient fortifier la création d'emploi. Les résultats de l'étude indiquent que continuer à donner des crédits pour le petit commerce n'aura pas d'effets positifs sur la création d'emploi.
- Un fonds de garantie du crédit soutenu par des bailleurs de fonds serait une possibilité pour permettre aux IF d'octroyer des crédits avec des risques élevés et des garanties basses. Ce fonds devrait être accessible pour des secteurs porteurs mais à risques ainsi que pour des MPME en voie de démarrage et ainsi faciliter l'accès aux services financiers à des personnes économiquement actives mais actuellement exclues. Le décaissement de ce fonds devrait inclure des mécanismes contre l'abus – la responsabilité d'évaluer sincèrement les capacités des clients demeure du ressort des IF. Les mécanismes du fonds de garantie du



crédit soutenu par l'AFD ainsi que les expériences faites avec le fonds de garantie du crédit étatique et les expériences d'autres pays doivent être analysés pour développer un outil affiné pour la promotion économique.

- Les bailleurs de fonds devraient agir contre la discrimination structurelle des femmes. Ils pourraient encourager auprès des IF l'établissement de produits de crédits adaptés aux besoins, nécessités et potentiels des femmes, notamment avec des durées plus flexibles, des montants de crédit plus élevés et des garanties plus basses, comme ce sont souvent les hommes qui gardent les documents de parcelle et d'autres objets de valeur. Ils devraient encourager l'établissement ou l'extension du réseau Association des femmes chefs d'entreprise du Congo (ASSOFE).

### **Appui aux capacités de gestion d'entreprise**

- Les bailleurs de fonds devraient encourager davantage les formations qui visent le savoir-faire entrepreneurial. Ils pourraient faciliter la diffusion d'informations sur les diverses formations offertes par les centres de formation. Ils pourraient également inciter les IF et les centres de formation à établir des coopérations réelles. À long terme, un soutien à une réforme du domaine de l'éducation scolaire semble indispensable si on veut obtenir une grande couverture de connaissances spécifiques.
- Le FPM et les centres de formations pourraient, avec l'appui de bailleurs de fonds, développer des formations adaptées aux besoins et à la double charge des femmes pour augmenter le niveau de connaissances financières parmi les femmes et pour réduire les inégalités dans l'évaluation des dossiers de crédits.
- Vu que les résultats de l'étude montrent clairement une discrimination structurelle des femmes, des études qui focalisent 1) sur le genre 2) sur la manière dont les relations entre les sexes influencent l'accès aux finances et 3) sur la forme des PMF pour femmes qui devraient être lancés, devraient être menées.
- Les acteurs du secteur ne connaissent pas en détail le niveau du problème de surendettement, conséquence de l'offre croissante de crédit et ni les problèmes de fonctionnement de la centrale de risque pour le secteur de la microfinance. Une recherche visant le surendettement est recommandée.

## **6.3 Structures étatiques**

### **Flexibilisation et extension de l'offre**

- L'État devrait finaliser la libéralisation du secteur des assurances et ouvrir le marché aux nouveaux acteurs.

- La supervision du secteur de la finance doit continuer sur le bon chemin pris par la BCC, ses capacités doivent être améliorées où c'est nécessaire.
- L'importance de l'épargne devrait être plus affirmée dans toutes les couches de la population congolaise, avec encore plus d'attention donnée aux bonnes pratiques d'usage par les institutions financières.

### **Service des secteurs et régions négligées.**

- L'État doit harmoniser et imposer les lois et réglementations réglant l'activité des IF. L'État doit, à long terme, s'assurer que l'offre et des opportunités soient accessibles à ses habitants sur tout son territoire. Pour cela, il peut aider les IF à s'orienter vers des régions peu desservies et les aider à trouver leurs niches d'activités (secteurs, taille d'entreprises, etc.). Ceci peut être encouragé par des incitations financières (réduction d'impôts pour des investissements dans des régions marginales).
- L'égalité entre femmes et hommes devant la loi doit être affirmée et communiquée plus fortement, aussi envers les IF.

### **Appui aux capacités de gestion d'entreprises**

- L'éducation financière et la sensibilisation des jeunes pour les PMF devraient commencer plus tôt et à une plus grande échelle, par exemple à travers une réforme du curriculum scolaire.

## 7 Bibliographie et liste d'entretiens

- Ambassade de la République Fédérale d'Allemagne** (2011) : La coopération germano-congolaise : Un partenariat pour un développement équitable, durable et pacifique (Kinshasa).
- Banerjee, Abhijit/Duflo, Esther et al** (2009) : The miracle of microfinance? Evidence from a randomised evaluation. Washington DC: CGAP.
- Banque mondiale** (2010) Enterprise Surveys. Democratic Republic of the Congo Country Profile 2010. En ligne <http://www.enterprisesurveys.org/~media/FPDKM/EnterpriseSurveys/Documents/Profiles/English/congo-dem-rep-2010.pdf> (05.10.2012).
- Banque mondiale** (2012): Doing Business 2012. Doing Business in a More Transparent World. En ligne <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012/> (25.07.2012).
- Bateman, Milford/Chang, Ha-Joon** (2009): The microfinance illusion. En ligne <http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/chang/pubss/Microfinance.pdf> (23.06.2012).
- Berg, Christian/Causemann, Bernward et al** (2009): Verfahren der Wirkungsanalyse. Eine Landkarte für die entwicklungspolitische Praxis. Arbeitskreis Evaluation von Entwicklungspolitik. DeGEval. En ligne [http://www.entwicklung.at/uploads/media/Verfahren\\_der\\_Wirkungsanalyse.pdf](http://www.entwicklung.at/uploads/media/Verfahren_der_Wirkungsanalyse.pdf) (23.7.2012).
- Cadea, asbl** (2011): Procédures de base pour la création et la gestion d'une micro-petite et moyenne entreprise/ industrie et artisanat en RD Congo. Kinshasa : Publications du centre d'actions pour le développement des entreprises en Afrique.
- Cameron, A. Colin/ Trivedi, Pravin K.** (2005): Microeconometrics: Methods and Applications. Cambridge University Press.
- Cheston, Susy/Kuhn, Lisa** (2002) Empowering Women Through Microfinance. Publication sponsored by UNIFEM. En ligne <http://www.chs.ubc.ca/srilanka/PDFs/Empowering%20women%20through%20microfinance.pdf> (07.07.2012).
- Colton, Stephanie/Ward, Victoria et al** (2006): Story Guide. Building Bridges Using Narrative Techniques. Swiss Agency for Development and Cooperation (SDC). En ligne [http://www.deza.admin.ch/ressources/resource\\_en\\_155620.pdf](http://www.deza.admin.ch/ressources/resource_en_155620.pdf) (10.06.2012).
- Devey, Muriel** (2012): Transparence. Mission impossible? Dans: Jeune Afrique N° 2700, 7-13 Octobre, p. 102.

- Eyben**, Rosalind/**Kabeer**, Naila et al (2008): Conceptualising empowerment and the implications for pro poor growth. En ligne [www.gsdrc.org/docs/open/SE8.pdf](http://www.gsdrc.org/docs/open/SE8.pdf) (16.07.2012).
- Fédération des Entreprises au Congo** (2002) : Code du Travail. Présidence de la République. Exposé des motifs. En ligne [http://www.fec.cd/pdf/code\\_travail.pdf](http://www.fec.cd/pdf/code_travail.pdf) (01.09.2012).
- FPM** (2012): Code du Travail. Présidence de la République. Exposé des motifs. En ligne [http://www.fec.cd/pdf/code\\_travail.pdf](http://www.fec.cd/pdf/code_travail.pdf) (01.09.2012).
- Gallup** (2012): Understanding How Gallup Uses the Cantril Scale. Development of the "Thriving, Struggling, Suffering" categories. En ligne <http://www.gallup.com/poll/122453/understanding-gallup-uses-cantril-scale.aspx> (20.06.2012).
- Gender Links** (2010) : Baromètre de la SADC sur le Genre et le Développement. DRC. En ligne [http://www.genderlinks.org.za/page/sadc-and-gender-protocol/cat\\_id:257](http://www.genderlinks.org.za/page/sadc-and-gender-protocol/cat_id:257) (05.08.2012).
- Golla**, Anne Maria/**Malhotra**, Anju et al (2011): Understanding and Measuring Women's Economic Empowerment – Definition, Framework and Indicators. En ligne <http://www.icrw.org/publications/understanding-and-measuring-womens-economic-empowerment> (25.07.2012).
- Herderschee**, Johannes/**Kaiser**, Kai-Alexander et al (2012): Resilience of an African Giant. Boosting Growth and Development in the Democratic Republic of Congo. Directions in Development 64821. World Bank.
- Huston**, Sandra J. (2010): Measuring financial literacy, Dans: The Journal of Consumer Affairs, Volume 44, Issue 2, p. 296-316.
- ICRW** (2011): Understanding and Measuring Women's Economic Empowerment. Definition, Framework and Indicators.
- ILO** (2002): Decent work and the informal economy. En ligne <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf> (25.07.2012).
- ILO** (2002): Employment Sector 2002/10 ; Working Paper on the Informal Economy. The Informal Sector in Subsahara Africa. En ligne [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed\\_emp/documents/publication/wcms\\_122204.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/documents/publication/wcms_122204.pdf) (07.08.2012).
- IMF** (2007) : Democratic Republic of the Congo : Poverty Reduction and Growth Strategy Paper. En ligne [www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12242.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12242.pdf) (01.07.2012).
- Karlan D./Zinman J.** (2010): Expanding credit access: Using randomised supply decisions to estimate the impacts. Review of Financial Studies 23(1): 433–464.

- KfW** (2011a): Mikrofinanzierung in Entwicklungs- und Transformationsländern: Struktur und Herausforderungen. En ligne [http://www.kfw-entwicklungsbank.de/ebank/DE\\_Home/Download\\_Center/PDF-Dokumente\\_Sektoren-Berichte/FI\\_in\\_DRC\\_06-2011\\_Internet.pdf](http://www.kfw-entwicklungsbank.de/ebank/DE_Home/Download_Center/PDF-Dokumente_Sektoren-Berichte/FI_in_DRC_06-2011_Internet.pdf) (20.07.2012).
- KfW** (2011b): Les difficultés des institutions financières pour accorder du crédit en République démocratique du Congo. L'expérience de la coopération financière. En ligne [http://www.kfw-entwicklungsbank.de/ebank/DE\\_Home/Download\\_Center/PDF-Dokumente\\_Sektoren-Berichte/FI-en-RDC\\_Internet.pdf](http://www.kfw-entwicklungsbank.de/ebank/DE_Home/Download_Center/PDF-Dokumente_Sektoren-Berichte/FI-en-RDC_Internet.pdf) (01.08.2012).
- Kulkarni**, Vani S. (2011): Women's Empowerment and microfinance. An Asian perspective study. En ligne <http://www.ifad.org/operations/projects/regions/pi/paper/13.pdf>.
- Leganet** (2002a) Loi n°002/2002 du 2 février 2002. Journal Officiel de la RDC. En ligne <http://www.leganet.cd/Legislation/Divers/Droit%20economique/Banques/loi.003.02.02.2002.pdf> (05.10.2012).
- Leganet** (2002b) Loi n° 003/2002 du 02 février 2002. Journal Officiel de la RDC. En ligne <http://www.leganet.cd/Legislation/Divers/Droit%20economique/Banques/loi.003.02.02.2002.pdf> (05.10.2012).
- Leganet** (2006) Constitution de la République démocratique du Congo du 18 février 2006 telle que modifiée par la loi du 20 janvier 2011 textes coordonnés. En ligne <http://www.leganet.cd/Legislation/JO/2011/JOS.01.02.2011.pdf> (10.08.2012).
- Leganet** (2009) Arrêté n°009 du 29 octobre 2009. Journal Officiel de la RDC. En ligne <http://www.leganet.cd/JO.htm> (15.09.2012).
- Leganet** (2009b) Ministère des Petites et Moyennes Entreprises. République démocratique du Congo: Chartes des Petites, Moyennes Entreprises et de l'Artisanat en RDC. En Ligne <http://www.leganet.cd/Doctrine.textes/Decon/Charte.pme.2009.pdf> (05.09.2012).
- Leganet** (2012) Code de la famille. Table des Matières. En ligne <http://www.leganet.cd/Legislation/Code%20de%20la%20famille/Table.htm> (15.08.2012).
- Mahmud**, Simeen (2003): Actually how Empowering is Microcredit? Development and Change 34(4), p. 577-605.
- MaluMuswamba**, Rosalie 2006 : Le travail des femmes en République démocratique du Congo : exploitation ou promesse d'autonomie ? En ligne [http://classiques.uqac.ca/contemporains/malu\\_muswamba\\_rosalie/travail\\_femmes\\_Congo/travail\\_femmes\\_Congo.html](http://classiques.uqac.ca/contemporains/malu_muswamba_rosalie/travail_femmes_Congo/travail_femmes_Congo.html) (21.08.2012).

- Ministère de Finance** (2010): Programme d'appui au secteur de la Microfinance – Phase II (PASMIF II : 2010-2014). En ligne  
[http://www.cd.undp.org/mediafile/DRC\\_PASMIF%20II\\_Prodoc.pdf](http://www.cd.undp.org/mediafile/DRC_PASMIF%20II_Prodoc.pdf).
- Neubert**, Susanne (2004): Wirkungsanalysen der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit sind machbar. En ligne [http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3.nsf/%28ynDK\\_contentByKey%29/ENTR-7BRJEH/\\$FILE/4%202004%20DE.pdf](http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3.nsf/%28ynDK_contentByKey%29/ENTR-7BRJEH/$FILE/4%202004%20DE.pdf) (23.7.2012).
- OECD** (2005) Principles of Busan. Busan Partnership for Effective Development Cooperation. Fourth High Level Forum on Aid Effectiveness, Busan, Republic of Korea. 29 November - 1 December 2011. En ligne  
<http://www.oecd.org/dac/aideffectiveness/49650173.pdf> (24.06.2012).
- OECD** (2009): Summary Record of the Task Team Meeting on Empowerment. DAC Network on Poverty Reduction. En ligne  
[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DCD/DAC/POVNET\(2009\)5/ADD1&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DCD/DAC/POVNET(2009)5/ADD1&docLanguage=En) (25. Juli 2012).
- OECD** (2011) : International Engagement in Fragile States : Can't we do better ? OECD Publishing. En ligne [www.oecd.org/dataoecd/14/14/48697077.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/14/14/48697077.pdf) (25.7.2012).
- Reybrouck**, David van/**Hüsmert**, Waltraud (2012) : Kongo. Eine Geschichte. Suhrkamp.
- Roxin**, Helge/**Berkmüller**, Heidi et al (2010) : Economic Empowerment of Women through Microcredit. The Case of the « Microfinance Investment and Technical Assistance Facility » (MITAF). SLE Publication Series – S240. Freetown/Berlin, December 2010.
- Schmidt**, Oliver (2010): Tunnelblick. Die Illusionen der Mikrofinanz. Zur Kritik einer EZ-Erfolgsgeschichte. En ligne <http://www.weltwirtschaft-und-entwicklung.org/printable/wearchiv/53168697a70a67901/042ae69deb0b1a210.php> (23.6.2012).
- Stearns**, Jason K. (2012) Dancing in the Glory of Monsters. The Collapse of the Congo and the Great War of Africa. New York: Public Affairs.
- Stewart**, Ruth/**van Rooyen**, Carina et al (2010): What is the impact of microfinance on poor people? A systematic review of evidence from sub-Saharan Africa. En ligne  
[http://www.dfid.gov.uk/R4D/PDF/Outputs/SystematicReviews/MicroFinance\\_FOR+WEB%5B1%5D.pdf](http://www.dfid.gov.uk/R4D/PDF/Outputs/SystematicReviews/MicroFinance_FOR+WEB%5B1%5D.pdf) (26.7.2012).

**Transparency International** (2011) : Corruption by Country / Territory. Democratic Republic of the Congo. En ligne <http://www.transparency.org/country#COD> (01.09.2012).

**Tulchin, Drew** (2003) : Microfinance's Double Bottom Line? Measuring Social Return for the Microfinance Industry. En ligne [http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.27273/13947\\_13947.pdf](http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.27273/13947_13947.pdf) (22.11.2012).

**UNDP** (2010): Programme d'appui au secteur de la Microfinance : Phase II (PASMIF II : 2010-2014). En ligne <http://mptf.undp.org/document/download/9521> (01.08.2012).

**UNDP** (2011) : International Human Development Indicators. Congo (Democratic Republic of the). En ligne <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/COD.html> (25.06.2012).

## Entretiens experts

<b>Exp1</b>	Médard Muteba	FPM	Programme manager
<b>Exp2</b>	Amine El Ayoubi	FPM	Directeur général adjoint
<b>Exp3</b>	Jean-Christophe Maisin	CARPEA	Responsable projet
<b>Exp4</b>	Albert Bongo	PNUD/PASMIF	Expert national suivi et évaluation
<b>Exp5</b>	M. Junior Kalonji	RDCED	Coordinateur Centre de Kasavubu
	M. Sigis Aberi Lundule		Formateur
	Mlle Yasmine Kuntonda		Formatrice
<b>Exp6</b>	M. Sigis Aberi Lundule	RDCED	Formateur
	Mlle Yasmine Kuntonda		Formatrice
<b>Exp7</b>	Marie-Antoinette Saya	ACDI	Conseillère Genre et Microfinance
<b>Exp8</b>	M. Faustin Mulambu	Ministère de l'Industrie et des PME	Directeur du Cabinet
<b>Exp9</b>	Jean-Pierre Ilunga	LifeVest	Directeur
<b>Exp10</b>	Jean-Philippe Mukuaki	IFC	Country Director
<b>Exp11</b>	François Lécuyer	Advans	Directeur Général
	Nick Manenga		Direction des Opérations
<b>Exp12</b>	M. Frank	MECRECO	Directeur général
<b>Exp13</b>	Eric Naranjo	USAID	Chargé des entreprises privées
<b>Exp14</b>	Alice Ngoma	UMOJA	Directrice
	Justin		Coach
	Kikiv		Formateur
<b>Exp15</b>	Pascal Wendjo Okitandjeka	CADEA	Directeur
<b>Exp16</b>	Daniel Diyanga	CADEA	Formateur
<b>Exp17</b>	M. Alain Mushagalusa Migabo	MecreKin	Coordinateur Provincial de l'Ouest
<b>Exp18</b>	M. Sam Amisi Idi	FEC	Directeur Commercial
<b>Exp19</b>	Ewan McMillan	DFID	Advisor Economic
<b>Exp20</b>	Serge Nkombondo	Advans	Chef d'agence Centre
<b>Exp21</b>	Mr. Francis Nzondomyo	LifeVest	Chef d'agence Binza Pigeon
<b>Exp22</b>	Rosalie	MufesaKin	Chargé de client
<b>Exp23</b>	Germaine Masengu Dibula	MufesaKin	Gérante adjointe



<b>Exp24</b>	Mme Georgette	MecreKIn	Chef d'agence Bandal
<b>Exp25</b>	M. Patrick Sakata Mwan-ga	ProCrédit	Chef d'agence Ndjili
<b>Exp26</b>	Mme Marie José Ndaya Ilunga	BCC	Directeur adjoint en charge de la microfinance
<b>Exp27</b>	M. Téquila	CEPI	Responsable administratif et financier
	Pauline Bossuky		
<b>Exp28</b>	Mme Tshamala	Finca N'djili	Responsable d'Agence
<b>Exp29</b>	M. Laurent	Finca Masina	Employé Administratif

### Discussions en groupe

<b>FG1</b>	Groupe crédit Matadi	FINCA
<b>FG2</b>	Entrepreneurs sans service financier Matadi	Association pour la Promotion du Monde Rural
<b>FG3</b>	Groupe de tontine Matadi	Association pour la Promotion du Monde Rural
<b>FG4</b>	Groupe de tontine Kikwit	
<b>FG5</b>	Groupe de crédit femmes Kikwit	MucrefeKi
<b>FG6</b>	Demandeurs de crédit Kikwit	MucrefeKi
<b>FG7</b>	Groupe épargne à la carte Kinshasa	MucrefeKi
<b>FG8</b>	Groupe de tontine Kinshasa	RDCED
<b>FG9</b>	Entrepreneurs sans service financier Kinshasa	CADEA
<b>FG10</b>	Producteurs agricoles Matadi	Association pour la Promotion du Monde Rural

## Storylines

<b>Nar1</b>	Matadi1 + 1 boundary person	Vente de boissons; friperie
<b>Nar2</b>	Chargé de client de Matadi1	FINCA
<b>Nar3</b>	Matadi2 + 1 boundary person	Terrasse; boissons
<b>Nar4</b>	Chargé de client de Matadi2	FINCA
<b>Nar5</b>	Matadi3 + boundary person	Boulangerie, Hôtel, Construction
<b>Nar6</b>	Chargé de client de Matadi3	ProCrédit
<b>Nar7</b>	Kikwit1	Vente de produits alimentaires
<b>Nar8</b>	Kikwit2	Commerçant
<b>Nar9</b>	Kikwit3	Vente de chaussures
<b>Nar10</b>	Kinshasa1	Vente de produits de gingembre
<b>Nar11</b>	Kinshasa2	Vente d'habits
<b>Nar12</b>	Kinshasa3	école
<b>Nar13</b>	Kinshasa4	producteur de guitares

## 8 Annexe

### 8.1 Illustration de cas : Entretiens narratifs

#### Storyline Matadi 1

**Titre : « Incroyable mais vrai »; « Savoir faire un bon choix »**

#### **Paysage**

Le marché Damar sur lequel Maman Catherine vend des produits est un peu à l'écart de la ville basse, un marché animé avec des bars, terrasses et de nombreux étalages où l'on trouve toutes sortes de marchandises et produits alimentaires vendus au détail. La municipalité a commencé à exiger des patentes ou tickets de marché pour tous les vendeurs, ce qui n'a cependant pas freiné les affaires. Les importateurs n'ont plus le droit de vendre au détail sur place à des prix de semi-grossistes pour assurer les affaires de tous les petits vendeurs de la place. Bien que Matadi soit une ville portuaire où arrivent une grande partie des marchandises consommées dans l'ouest de la RDC, les prix sont plus élevés ici qu'à Kinshasa – les conteneurs sont transférés sur poids lourds sans être ouverts et Matadi paye de doubles frais de transport. La proximité de l'Angola offre des possibilités commerciales – mais entraînera aussi, dans le passé lors de la longue guerre civile, des dangers avec des incursions de l'UNITA poursuivies par l'armée angolaise.

#### **Caractères**

- Maman Catherine, native de Kinshasa et venue à Matadi en 1981 pour suivre son époux, est aujourd'hui la seule contributrice au budget du ménage. Son mari a cessé son commerce de vente de boisson il y a des années – mais continue à prendre les décisions relatives aux dépenses du ménage. Trois de ses enfants vivent à l'étranger et la soutiennent de temps en temps, trois autres sont encore avec elle. En plus, elle s'occupe de quatre « shegués », des enfants de la rue, qui, en contrepartie, l'aident dans ses affaires. Maman Catherine est la présidente d'un groupe de crédit, elle en est à son sixième cycle. Actuellement, elle touche USD 400. Elle vend des boissons, des babouches, de la friperie, des activités modestes comparées à ses entreprises des années 80 et 90, avant que les tracasseries et des incursions rebelles angolaises ne la ruinent. « Les crédits de Finca l'ont aidée à redémarrer ses affaires » explique le chargé de client.
- Maman Cathy est une très bonne amie de Maman Catherine et la connaît depuis 1981, donc depuis que celle-ci est arrivée à Matadi. Pour Maman Cathy, l'amie est en même temps « plus qu'une famille ».

- M. Freddy est chargé de client chez Finca depuis 2010, son premier emploi dans une institution financière. Il accompagne, entre autres, le groupe dont Maman Catherine a la présidence. Censé connaître tous les membres du groupe ainsi que leurs conjoints, la présidente est néanmoins son interlocutrice principale pour le suivi du groupe, une tâche difficile vu la grandeur des groupes de *village banking*. Il se fie surtout aux participations pendant les assemblées des groupes et aux livres de caisse : « en dehors du remboursement, l'indicateur principal est l'évolution de l'épargne. Le montant minimal qui doit être déposé varie en fonction de la hauteur des prêts. En gros, on considère un client comme bon quand il réussit à déposer 50 % du prêt reçu au long du cycle de remboursement. »

## Défi

Le fait que Maman Catherine est la seule contributrice au budget du ménage semble être la raison principale pour le faible dynamisme de ses affaires : son mari ayant arrêté de travailler il y a plus d'une décennie, elle est forcée de dépenser tous ses bénéfices pour subvenir aux besoins primaires de la famille – par exemple, aux frais scolaires. Ceci l'empêche de réaliser des projets d'expansion, de diversification ou de changement de marché pour profiter des affaires transfrontalières avec l'Angola. Son amie confirme que ses dépenses ménagères « sont la base de son échec. » C'est paradoxal - à l'époque, elle avait commencé son entreprise pour ne pas dépendre de son mari, maintenant c'est surtout son mari qui profite de son travail .

Sa situation privée ainsi que des effets externes ont contribué à l'échec. En 1992, elle avait des crédits fournisseurs avec des entreprises de boissons. Elle se servait des produits pour les échanger contre d'autres marchandises près de la frontière angolaise. À cette époque, elle a perdu la cargaison de deux camions lors d'une invasion d'un groupe de rebelles. Ses activités ont beaucoup souffert de cette perte. Ses bénéfices ont diminué et sa situation s'est dégradée. Des tracasseries par des fonctionnaires de l'État sur ses lieux d'activités ont également contribué à sa dégradation. Elle a été forcée de licencier ses cinq employés.

## Action

Maman Catherine a commencé à demander des crédits chez Finca en 2007 – sans garanties, elle n'avait que le choix du petit montant de USD 100 accordés en tant que membre d'un groupe *village banking*. Ce petit montant était juste assez suffisant pour agrandir légèrement l'offre de marchandises et ainsi générer plus de bénéfices. Maintenant et grâce à ses connaissances en gestion d'entreprise, elle est présidente du groupe, reconnue et respectée pour son dynamisme et son savoir-faire entrepreneurial, et touche USD 400 qu'elle continue à investir dans ses affaires. « Récem-

ment j'ai eu des petits problèmes de remboursement dus à la mort d'une cousine. Finca insiste pour qu'on rembourse, peu importent les obligations familiales. »

### **Résolution**

« Après le travail avec Finca, ses activités ont connu une relance » dit l'amie de Maman Catherine, et M. Freddy confirme : « Grâce à FINCA, la cliente a pu redémarrer ses affaires. C'est une cliente qui a bien compris son besoin de financement étant donné que tout entrepreneur doit être en partenariat avec une institution financière – et Finca a été au rendez-vous de ces attentes. » Maman Catherine n'est cependant pas tout à fait satisfaite du crédit. « Le volume de mon crédit est trop bas pour aider mes affaires à évoluer » dit-elle. Pour l'avenir, elle envisage de créer d'autres activités génératrices de bénéfices, par exemple, une grande boutique dans le centre-ville de Matadi. « Si j'ai beaucoup d'argent, je pourrais créer autre chose » constate-elle. Pour pouvoir réaliser ce rêve, elle a besoin d'un crédit plus élevé. « Avec un crédit individuel d'au moins USD 1.000, je pourrais mieux concrétiser mes visions et créer d'autres affaires. Je serais la seule responsable des remboursements et ne serais plus obligée de courir après les tardifs. Mais Finca veut me garder dans le groupe pour assurer son fonctionnement », se plaint-elle.

Le crédit accordé par Finca lui a donc permis d'évoluer – mais cela n'a été possible qu'en raison des modalités de crédit et de remboursement.

## **Storyline Matadi 2**

**Titre : « Débrouillard » ; « Un client fidèle et ambitieux »**

### **Paysage**

Depuis l'époque précoloniale, l'embouchure du fleuve est une fenêtre vers l'extérieur pour l'arrière-pays. C'est là, à trois kilomètres de la frontière de l'Angola, que se situe Matadi, capitale du Bas-Congo, ville polyglotte étendue sur de nombreuses collines pour accueillir une population croissante. La terrasse de Papa Patrice, perchée au sommet du quartier populaire de Mwuadu à proximité d'une église catholique et de deux écoles, offre une vue spectaculaire sur la ville basse avec ses activités portuaires et commerciales.

### **Caractères**

- Papa Patrice est un homme de 45 ans, père de quatre enfants dont le dernier vient d'avoir trois mois. Originaire de Matadi, il travaillait comme relationniste au marché de Nzanza et gérait une boucherie et plusieurs points de vente avec 26 employés. Avec les crédits de Finca obtenus depuis 2007 à des montants de

USD 500 - 900, il a construit une terrasse et sept chambres qui ouvrirent leurs portes en 2011.

- Papa Dodo est aujourd'hui le seul employé de Papa Patrice. Il est assistant/gérant depuis le début de l'activité de restauration.
- M. Luc est chargé de client chez Finca depuis 2007, son premier emploi de ce genre. Il s'occupe du dossier de Papa Patrice depuis 2010 et le visite chaque semaine de façon prévue ou imprévue. En discutant avec lui, sa femme ou des voisins, il évalue l'évolution du client.

### **Défi**

La boucherie/les chambres froides de Papa Patrice marchaient de moins en moins bien : les tracasseries sur le marché devenaient lourdes, la concurrence croissante réduisait les revenus et des coupures d'électricité ou de livraison de viande affectaient régulièrement ses affaires. Un ami, client de Finca, lui parla des crédits offerts par l'institution, des sommes plus importantes que celles qu'il pouvait obtenir par la tontine dont il était membre. Avec son terrain acheté en 2002 comme garantie, il obtint un crédit de USD 300, une somme qu'il répartit entre une extension de sa boucherie et son plan de construction de terrasse.

### **Action**

Au début du crédit, les affaires tournaient mal – entre deux entreprises, avec la pression de la concurrence, il connut des problèmes de remboursement.

« Finca a frappé fort, en menaçant qu'ils arrêteraient le financement si cela continuait. Nous lui avons également donné des conseils de focaliser ses énergies sur une seule entreprise, notamment la restauration vu le bon emplacement de son terrain et les difficultés dans les vivres frais. »

(Luc)

Avec le crédit, Patrice a construit de nouveaux bâtiments et investi dans les meubles et boissons. Depuis que la terrasse marche parfaitement, il a gagné de l'expérience dans la restauration et rembourse son crédit à temps. De nouvelles constructions sont en cours pour accroître les capacités d'accueil. Papa Patrice reçoit même un groupe de village banking de Finca, tellement il est satisfait de l'institution. Et ce n'est pas tout :

« Ma femme a ouvert un petit restaurant à côté de mon établissement. Au début, j'étais opposé, elle a ses tâches ménagères et les enfants. Mais elle a insisté – et elle a trouvé une bonne clientèle avec les écoles et l'église. »

Les contributions financières au budget du foyer – elle ramène USD 20 par jour – n'ont pas changé la prise de décision au sein du ménage. « C'est moi qui prends les décisions » dit Papa Patrice, qui ne s'intéresse pas aux mouvements sociaux ou à la politique. L'insécurité du pays l'effraye un peu – son progrès économique est visible à tout le monde et il craint de devenir victime de voleurs. Des tiers s'interrogent sur la sagesse de déménager toute sa famille sur le site de la parcelle, décision prise pour économiser du loyer et pour mieux contrôler les activités économiques.

« Malgré le fait que cela pourrait importuner les enfants qui grandiront dans un environnement pas approprié, il a choisi cette démarche pour le profit de son entreprise »

(Luc)

### Résolution

D'après Papa Patrice, les crédits ont été cruciaux pour faciliter la réalisation de son plan de monter une terrasse/hôtel – un plan mûri depuis 2002, donc huit ans avant de recevoir un financement. Cette nouvelle entreprise lui a permis de quitter une activité problématique et d'offrir de meilleures conditions de vie à sa femme et ses enfants. Il a toujours des visions d'expansion et espère que Finca continuera à le soutenir. Cependant, les investissements faits à l'aide des crédits lui permettent de devenir indépendant de Finca, si jamais Finca décide de quitter la ville :

« Si un jour Finca fermait les portes, je n'aurais pas de problèmes à trouver une autre organisation pour obtenir un crédit grâce à mes activités et aux garanties immobilières que je possède. »

(Patrice)

Pour Luc de Finca, le succès de Papa Patrice est en partie une conséquence de la vision et mise en œuvre des plans. Néanmoins, sans la consultation et la pression de Finca, qui sait si les décisions auraient été aussi bonnes :

« C'est souvent grâce à la proximité entre le client et l'institution, à l'accompagnement, à l'évaluation sincère des bilans, et aux conseils donnés suite aux analyses que les entreprises réussissent. »

(Luc)

Cependant, le succès économique n'entraîne pas obligatoirement une création d'emploi : le changement d'activité signifie que 26 employés ont perdu leurs salaires.

### **Storyline Matadi 3**

**Titre : « Ne jamais perdre courage » ; « Le parcours d'une championne »**

#### **Paysage**

L'hôtel de Maman Isabelle se trouve à deux pas du rond-point Buima, quartier résidentiel surplombant la ville de Matadi. L'hôtel de 22 chambres et trois appartements reçoit surtout des fonctionnaires de différentes organisations gouvernementales et du secteur privé, attirés par l'ambiance sereine et les prix modestes. Des constructions en cours témoignent de l'énergie entrepreneuriale de la propriétaire.

#### **Caractères**

- Maman Isabelle, née au Bas-Congo il y a 55 ans, vit à Matadi depuis 1999. Ses enfants vivent avec son mari qui est chef d'une entreprise à Kinshasa, une des filles vit en Suisse. En 2000, elle a commencé à construire et louer des appartements. En 2006, elle a ouvert un hôtel sur un terrain acquis avec le salaire de l'époux et le bénéfice de la location. Elle gère aussi une boulangerie « pour payer les frais scolaires des cinq orphelins dont je m'occupe ». L'hôtel lui sert à gagner de l'argent au quotidien. Elle en est au troisième cycle de crédit et touche actuellement USD 45.000 avec une maturité de 20 mois.
- Papa Bienvenue est le comptable de l'hôtel, employé dès le début sur recommandation d'un ami comptable du premier gérant. Au début, il s'occupait des autres affaires de Maman Isabelle, mais avec l'évolution de l'hôtel, il a dû se restreindre.
- Mme Coralie travaille pour la Banque Procrédit Matadi depuis l'ouverture de l'agence en 2009. Conseillère de clientèle au début, elle s'occupe du dossier en coopération avec la déléguée commerciale

#### **Défis**

Maman Isabelle a toujours été entrepreneuse – avant d'entrer dans l'immobilier et l'hôtellerie, elle vendait du chikwang, des bijoux et d'autres marchandises au marché. « On ne peut pas attendre que le mari donne de l'argent » dit-elle pour expliquer pourquoi elle est venue s'installer et monter son entreprise ici. Avec huit employés à l'hôtel au début et une douzaine à la boulangerie, ses entreprises font vivre diverses familles. Néanmoins, les affaires ne sont pas toujours faciles :



« Un hôtel a ouvert juste en face de nous. Certaines activités portuaires ont été relocalisées au port de Boma. Nous avons du mal à nous positionner sur le marché »

(Bienvenue)

« La boulangerie marchait bien. Maintenant avec les boulangeries de Libanais, nous avons trop de compétition ici à Buima. »

(Isabelle)

« Beaucoup d'entreprises attendent la fin du mois pour payer les frais d'hébergement de leurs employés. Du coup, Maman Isabelle a des problèmes de liquidité et des problèmes de remboursement. »

(Coralie)

### **Action**

Les crédits ont permis de construire, d'augmenter les capacités d'accueil et, en conséquence, d'offrir du travail salarié à 15 personnes comparées aux huit salariés à l'ouverture. Pour la compétition, une bonne analyse de marché a servi à résoudre une partie des problèmes : les prix par chambre ont été baissés de USD 50 à USD 35 ; le WiFi a été installé, ainsi que des chaînes du câble et un groupe électrogène pour assurer la pérennité du courant. Le service a été amélioré. Cependant, le problème de paiement tardif persiste et les relations avec la banque ne sont pas chaleureuses :

« Les taux d'intérêts sont trop élevés. Sur mon premier crédit de USD 35.000, j'ai remboursé USD 11.000 en intérêts. En plus, on me pénalise quand je rembourse en retard. Les banques sont pas là pour nous étouffer, pas pour nous aider. »

(Isabelle)

### **Résolution**

Avec tous ses projets, Maman Isabelle ne fait que peu d'économies – tout est investi dans de nouvelles constructions, souvent d'après son propre dessin. C'est aussi pour cela qu'elle est obligée de demander un autre crédit à la Procrédit afin de débloquer du capital pour déplacer sa boulangerie dans un autre quartier avec moins de compétition. La banque a refusé à cause de ses retards fréquents, malgré toutes les garanties en biens immobiliers qu'elle possède :

« Ils doivent être plus flexibles, et plus partants pour mettre les clients à l'aise. Si je trouvais de meilleures conditions ailleurs, je n'hésiterais pas à quitter la Procrédit »

(Isabelle)

Une femme sûre d'elle-même, jouissant d'une bonne réputation en ville –l'ancien maire lui avait demandé d'aider quand un bébé orphelin fut trouvé à proximité de la commune – Maman Isabelle souffre du manque de compétition entre les banques tournées vers les moyennes entreprises. Pour elle, l'obstacle principal n'est pas le savoir-faire, ni le manque d'idée ou d'énergie, mais les conditions inflexibles et peu adaptées des quelques institutions financières présentes à Matadi. Avant la Procrédit, elle avait déjà essayé d'autres institutions et crédits – maintenant, elle se dit prête à changer une nouvelle fois.

### **Storyline Kikwit 1**

**Titre : « Ma petite aventure »**

#### **Paysage**

Le magasin d'Alexandre se trouve au centre-ville de Kikwit, ville principale de la province du Bandundu, environ 500 km à l'est de Kinshasa. Le magasin est joli, la présentation de la marchandise est bien faite. Pendant l'entretien, plusieurs clients arrivent et achètent de la marchandise.

#### **Caractères**

- Alexandre, le propriétaire du magasin, a 51 ans. Sa région d'origine est le Nord-Kivu, sa langue maternelle est le Nande. Il est marié et a trois enfants, tous encore d'âge scolaire. Sept personnes habitent chez lui à la maison au total, dont deux cousins de ses enfants. Il a fait des études de français linguistique à Bukavu et a ensuite travaillé environ 30 ans comme enseignant à Kikwit. Lui et sa femme sont membres de la MuCreFeKi (Mutuelle de crédit de femmes). Ils ont déjà sollicité des crédits tous les deux : Alexandre en a pris trois, sa femme en a pris huit. Le troisième cycle qu'il vient de finir, était d'un montant de 2.000.000 de francs congolais. Son premier crédit était de 250.000 francs congolais, le deuxième de 500.000 francs congolais et les troisième et quatrième cycles de 1.000.000 de francs congolais chacun. Le taux d'intérêts de ces crédits était toujours de 48 % par an. Il n'a jamais connu de problèmes de remboursement.

- Sa femme participe activement aux activités du magasin. Elle est infirmière de profession et a toujours contribué aux dépenses de leur ménage. La répartition des tâches entre eux est bien définie : Alexandre s'occupe plus du côté commercial, de la comptabilité etc., sa femme dotée d'une bonne vision du marché et des potentiels s'occupe de l'achat de nouvelles marchandises. Ils prennent les grandes décisions entrepreneuriales ensemble.
- Monsieur Sébastien est né en 1986 et travaille chez monsieur Alexandre comme chauffeur depuis cinq ans. Le rythme de travail est de six jours sur sept et de 7 h à 15h. Il vit chez lui avec sa femme et ses deux enfants. Avant d'être engagé par Alexandre, il travaillait comme chauffeur dans une congrégation religieuse. Ses principales tâches auprès de Alexandre sont de réceptionner la marchandise achetée, et de l'acheminer jusqu'au lieu de vente ou dépôt ou bien d'en assurer la livraison à domicile.

### **Défi**

Le maigre montant de son salaire d'enseignant et l'irrégularité de décaissement ne suffisaient pas pour nourrir sa famille. Alexandre dit qu'il était fatigué de cette situation.

### **Action**

Par nécessité, il a ouvert son premier magasin en 2001 à Kikwit. À l'époque, Alexandre a démarré son entreprise avec USD 300 de fonds propres, qui lui ont servi pour acheter des bijoux. Aujourd'hui son premier magasin vend des pagnes de wax, des produits de beauté et diverses autres choses. Son chiffre d'affaires atteint les 500.000 francs congolais par jour. Ses propres fonds, venant de ses diverses activités commerciales, ont toujours formé la base de toute activité entrepreneuriale. Ces premiers temps étaient marqués par la petite taille de l'entreprise, Alexandre faisait des petits voyages aller-retour à Kinshasa pour acheter de la marchandise. L'accès au crédit est, selon lui, très difficile, encore plus en province qu'en la capitale. Même aux personnes avec un historique de crédit et de remboursement existant, les banques ne donnent pas de crédit du tout ou bien des montants insignifiants. Les petits montants de crédits constituent un problème pour lui. Vu son chiffre d'affaires, il ne peut pas faire grand-chose avec.

D'un point de vue plus global, Alexandre affirme que le climat d'affaires en RDC est un grand désavantage pour lui et son entreprise.

### **Résolution**

Aujourd'hui, il possède deux boutiques et une ferme de production agricole (manioc, arachide, millier, soja et élevage d'ovins). À la ferme, un grand problème est le manque d'accès aux machines (tracteur etc.) En conséquence, il emploie des villa-

geois pour travailler la terre à mains nues. Compte-tenu de cette solution, il est incapable de travailler plus d'un quart environ de ses terres. Il utilise aussi une voiture 4x4 pour aller à la brousse pour y acheter des produits agricoles et ensuite les revendre à Kikwit. Dans son magasin principal à la Ville-basse de Kikwit, il est locataire ; il a acheté la parcelle du deuxième magasin et y a construit le bâtiment.

Son deuxième magasin, ouvert depuis un mois, vend plutôt des produits vivriers.

Alexandre a neuf employés rémunérés, dont deux ou trois qui travaillent avec lui depuis plus de six ans. Il a des contrats verbaux avec eux. Il considère que les formaliser lui amènerait plus d'ennuis que de bénéfices. Ses expériences avec les employés sont mitigées. Il dédie du temps à la formation et procède à une évaluation des progrès faits pendant les premiers six mois. Malgré tout cela, trouver de bons employés honnêtes et qui ne volent pas reste compliqué.

Ses magasins sont inscrits dans le Registre du Commerce depuis 2007. Avant, il était patenté avec des cotisations mensuelles. L'enregistrement à Kikwit posait des problèmes. Les tracasseries de la bureaucratie l'ont conduit à faire l'enregistrement dans une ville voisine pour pouvoir échapper aux paiements des pots-de-vin à Kikwit. Alexandre aimerait raconter son histoire à la banque. Il considère l'accès au capital fondamental pour tout développement économique de la population du Congo et pour l'aider à réaliser ses potentialités.

Du côté de son employé, les intérêts sont plutôt placés ailleurs. Sébastien signale que les activités de son patron sont en pleine croissance mais que les répercussions ne se manifestent pas chez eux. Le niveau de salaire est toujours faible et il n'existe aucune prime. Même pendant la période de la rentrée scolaire, son patron ne se préoccupe pas des charges auxquelles font face ses employés. Pour le patron, le « faible » salaire est suffisant.

Sébastien affirme qu'il y a beaucoup de difficultés dans son petit foyer (sur le plan de l'alimentation, de la scolarité des enfants, de la santé...). Pour pallier tant soit peu cette situation, Sébastien exécute aussi quelques dépannages comme mécanicien. Et il ajoute en disant que cette situation peut tenter les travailleurs et les conduire à certains détournements ou vols.

Mais dans l'ensemble, Sébastien reconnaît que ce boulot est très important non seulement pour lui mais aussi pour toute sa famille.

## **Storyline Kikwit 2**

**Titre : « Le succès du magasin grâce à l'aide de la famille. »**

### **Paysage**

Marie a un petit magasin au Grand Marché de Kikwit. Elle vend des produits alimentaires divers au détail. Son magasin donne sur un grand couloir du marché et connaît une forte fréquentation. Pendant tout l'entretien, son magasin est blindé de clients, venus pour acheter des petites quantités de riz, sucre, soda bicarbonate, sel ou poisson salé. Pour rendre l'entretien possible, la chargée de client, Mme Jolie, aide à servir les nombreux clients.

### **Caractères**

- Madame Marie a 43 ans. Elle est née à Idiofa, mais a vécu toute sa vie à Kikwit. Elle adore le commerce. Au tendre âge de six ans, elle vendait déjà de l'essence au bord de la route. Elle faisait cela cachée des yeux de son père qui était opposé à cette activité. Elle a fait des études d'économie à l'université jusqu'en 2ème année, mais elle a dû les arrêter pour des raisons financières. Elle habite avec son mari, leurs quatre enfants et sa mère. Le mari de Marie travaille à Bandundu depuis six mois comme chef de bureau dans l'industrie. Deux de ses quatre enfants vont à l'université à Kinshasa, les deux autres vont à l'école à Kikwit. Elle a démarré son entreprise il y a 20 ans à l'endroit même de cet entretien. Elle travaille tous les jours de 5 h du matin jusqu'à environ 19 h. Le dimanche elle va à la messe matinale jusqu'à huit heures, mais ensuite elle reprend le travail. Elle se couche tôt, vers 20 h. Au total, trois personnes travaillent avec elle : 1) sa belle-sœur vend dans le magasin, 2) la mère de Marie travaille face au magasin, vendant du « Mabele » (charbon de bois d'acacia) et 3) le petit frère est responsable des achats et du ravitaillement. En raison de mauvaises expériences, Marie évite avoir des employés: Elle ne leur fait pas confiance et craint des vols de marchandises ou d'argent. En revanche, elle a confiance en ses employés vu qu'ils sont de la famille. Elle coopère aussi avec une personne à Kinshasa qui fait des achats (principalement du poisson salé) pour elle et les envoie à Kikwit. En plus, elle paye une sentinelle la nuit pour des raisons de sécurité.
- Sa mère, Chantale, était dans l'agriculture avec son mari. Après la mort de ce dernier, Chantale s'est lancée dans le commerce. Elle était vendeuse et sa fille Marie était son fournisseur principal. Après que sa fille a licencié ses employés, elle l'a rejointe au statut d'employée en vue d'évoluer ensemble. Bien qu'elles habitent ensemble, Chantale reçoit son salaire de sa fille chaque mois et l'utilise en bonne partie pour traiter son petit-fils souffrant. Chantale confirme que depuis

qu'elles sont ensemble, l'activité est en pleine expansion. La seule baisse a seulement été enregistrée pendant une période de vol non spécifiée.

- Madame Jolie travaille depuis 2007 comme chargée de clients chez Mucrefeki. De 2002 à 2005, elle était étudiante et puis elle était au chômage pendant deux ans (2005-2007). Pour survivre pendant la période de chômage, elle a dû monter sa petite activité : la vente de cartes prépayées. Jolie était une simple cliente de Marie. Pendant ce temps, Marie contemplait le crédit informel chez les vendeurs de la ville avec des taux d'intérêts très élevés et obtenu sous forme de marchandises. Après un temps, Jolie l'a informée de la possibilité d'obtenir un crédit auprès de la MUCREFEKI avec de meilleures conditions que sur le marché informel. Marie est donc devenue cliente de la MUCREFEKI depuis 2010. Étant donné que les activités de Marie ne se trouvent pas loin du siège de la MUCREFEKI, cette dernière est visitée deux fois par semaine. Selon Madame Jolie, l'histoire de Madame Marie paraît très intéressante, elle pourrait être racontée aux autres emprunteurs pour les encourager.

### **Défi**

Sa motivation pour démarrer et agrandir l'entreprise a d'abord été la forte demande de la part de ses clients. Elle a une importante clientèle qui lui est très fidèle et qui préfère acheter chez elle au lieu de descendre dans le bas de la ville. Avant d'avoir ses crédits, elle recevait de la marchandise des grossistes du bas de la ville à des prix élevés.

Deux difficultés existent aujourd'hui :

- Un manque d'espace pour pouvoir exposer plus de marchandises dans son magasin.
- Les montants des crédits ne sont pas suffisamment élevés pour ses activités. Cela ne lui permet pas d'acheter de grandes quantités de marchandises, rendant inutilement difficile sa gestion du stock. Aussi, le mauvais accès au crédit ne lui permet pas de diversifier ses offres de marchandise.

### **Action**

À l'origine, elle a reçu de l'argent de sa tante maternelle, qui n'a pas d'enfants, ce qui lui a permis de démarrer son magasin.

Au début de ses activités, elle a vendu des produits alimentaires divers (farine de blé, maïs...) pendant plusieurs années. Après un bon bout de temps, elle a diversifié sa gamme des produits offerts en y ajoutant les poissons salés, le « mabele » (produit traditionnel à base de charbon de bois d'acacia destiné aux femmes pendant la

période de grossesse.) Cela a aussi été rendu possible grâce à l'obtention du crédit car elle n'avait plus de revenus.

En 2011, son activité a connu une baisse suite au vol d'argent commis par ses employés. Après ces événements (les vols), elle a décidé de travailler avec de la main d'œuvre familiale mais rémunérée et dès lors, il y a eu une reprise de la croissance de son activité.

Actuellement, elle en est à son troisième cycle de crédit chez Mucrefeki. Le montant de son crédit actuel est de trois millions de francs congolais. Son premier crédit était d'un million de francs congolais, son deuxième était de deux millions de francs congolais. Elle n'a jamais eu de problèmes avec le remboursement de ses crédits. En ce moment, elle rembourse 350.000 francs congolais par mois pendant 12 mois, le taux d'intérêt annuel étant de 40%.

Marie ne fait pas trop confiance à l'épargne bancaire. Elle préfère investir tout dans sa marchandise. Mensuellement, elle rembourse tout de même environ 50.000 francs congolais de plus qu'elle ne devrait. Elle a déjà utilisé ses épargnes plusieurs fois pour acheter de la marchandise.

### **Résolution**

Avec la forte croissance de ses activités, Madame Marie a acheté une maison et se trouve en mesure de faire étudier ses enfants dans les universités de Kinshasa.

Marie aimerait monter un dépôt et commencer à vendre en gros. Pour cela, elle aimerait avoir un crédit d'environ USD 10.000 avec une certaine période de grâce pour pouvoir rembourser sans hâte.

## **Storyline Kinshasa 1**

**Titre : « Développement positif et dynamisme »**

### **Paysage**

Mme Rith habite dans la commune de Kasavubu, quartier Ancien Combattant à Kinshasa, RDC. C'est une grande maison avec une cour autour qui offre de l'espace pour préparer le gingembre à la production. Il y a une salle avec des séchoirs et un petit espace de stockage. Elle y travaille avec son mari.

### **Caractères**

- Mme Rith, une femme de 42 ans est la gérante du centre Mam'Afrique. Elle est productrice de sirop de gingembre et d'autres produits agro-alimentaires. Née à Kinshasa dans la commune de Lemba, elle habite dans la commune de Kasavu-

bu depuis 1990. Sa famille habite dans la commune voisine. Avant de démarrer son entreprise, elle était physiothérapeute.

- Son mari : Il travaille dans une plate-forme (ONGD) depuis 2010, et avant il travaillait dans une coopérative kimbanguiste. Il est agent de développement et expert comptable de formation. Il soutient son épouse dans son entreprise.
- Mme Cathy, chargée de client de Mme Rith à la coopérative. Elle la connaît depuis trois ans et lui rend visite fréquemment. Elle la décrit comme une personne optimiste et motivée. Elle connaît aussi son mari et ses enfants.

### **Défis**

Au début, le mari de Mme Rith avait perdu son travail. C'était une période très difficile et elle ne pouvait pas non plus trouver de travail comme elle devait prendre soin des enfants. Ainsi, au début, le gingembre était une activité par défaut. Elle a commencé avec deux kilos de gingembre dont elle a produit cinq litres de jus. Un jour, elle a débuté la production de poudre de gingembre. Le problème principal à cette époque était l'électricité, qui ne lui permettait pas de conserver les produits. Avec le premier crédit, elle a pu acheter des quantités plus grandes ainsi qu'un petit frigo. –À ce moment-là, elle a reçu des informations sur la production du sirop, qui se conserve sans frigo. Le problème d'électricité était donc résolu. Avec cette idée, elle avait résolu deux problèmes : le problème du courant et celui d'offrir un produit innovant à partir d'un produit local. Après le sirop, elle a obtenu une poudre de bonne qualité parce qu'elle avait des séchoirs et ne devait plus les sécher au soleil.

### **Action**

Les moments clés positifs importants étaient lorsqu'elle a pu faire le sirop et, par la suite, toute une gamme de produits de gingembre. En plus, elle a été capable d'acheter un groupe électrogène, ce qui lui a permis de conserver ses produits et résoudre le problème d'électricité. Les moments clés négatifs étaient (et sont toujours) l'environnement des affaires instable, l'importante fréquence des tracasseries pour le secteur informel, ce qui a fait baisser les chiffres d'affaires.

Grâce au crédit, elle a pu acheter des quantités plus grandes, comme aujourd'hui où elle achète 500 kg de gingembre au lieu des deux kilos du début. L'augmentation de la production se répercute aussi sur le nombre de ses employés : Quand elle a débuté son activité, elle travaillait seule. Par la suite, elle a engagé une personne pour aider avec la vente de ses produits. Avec l'augmentation des activités, elle a engagé plusieurs personnes qui travaillent temporairement et un assistant qui l'aide à tenir la comptabilité.



## Résolution

Actuellement, son projet pour l'avenir est d'avoir un capsuleur, car les emballages des bouteilles qu'elle fait elle-même constituent un obstacle actuel à son développement (le recyclage des verres et le lavage des bouteilles prennent du temps, c'est du travail et cela doit être fait d'une manière soigneuse).

« J'entre maintenant dans une nouvelle phase ; si l'année prochaine je peux avoir des bouteilles neuves, puis après ça va marcher comme sur des roulettes. »

(Mme Rith)

Outre ce projet, elle en a encore d'autres pour le futur. Elle envisage de devenir actionnaire dans la coopérative qui lui a octroyé le crédit parce que c'est une institution qui offre des services financiers adaptés aux femmes. Comme la majorité d'entre elles sont analphabètes, elle envisage également de faire une crèche pour les enfants des femmes qui travailleront pour elle et une école de formation pour les produits agro-alimentaires.

## Storyline Kinshasa 2

**Titre : « Une femme savante »**

### Paysage

Mme Fatima a une boutique d'habits et de bijoux au bord du grand marché à Kinshasa. Pour y accéder, il faut traverser une bonne partie du marché par des petits chemins en croisant beaucoup d'autres vendeurs. La boutique est pleine de vêtements de différentes couleurs et d'articles de couture. Deux collègues prennent en charge des clients pendant l'entretien.

### Caractères

- Mme Fatima est née en Guinée-Conakry, ses parents habitent encore en Guinée. Elle-même est venue à Kinshasa en 1981. Issue d'une famille commerçante, elle voulait faire comme sa mère, donc nourrir sa famille avec le commerce et la teinture de tissus. Pour sa boutique, elle voyage beaucoup dans d'autres pays pour y acheter des tissus et chercher des bons modèles. De retour à Kinshasa, elle fait la teinture, la couture et la vente des produits. Elle est mariée depuis 1980. Son fils aîné l'aide dans la boutique et les autres enfants vont dans de bonnes écoles. C'est une femme énergique et déterminée.

- Le mari : Il a une boutique de chaussures qu'il achète en Italie. Il y va plusieurs fois par an. Il n'a pas des capacités pour travailler aussi dans la boutique de sa femme, néanmoins, il l'aide beaucoup dans ses activités (aussi au niveau des finances). La décision de solliciter le crédit a été prise ensemble
- M. Karl, le chargé de client : Depuis mars 2010, il est en formation dans cette banque et il y travaille depuis août 2010. Avant, il était étudiant en économie et mathématiques à l'Université de Kinshasa. Mme Fatima est venue solliciter le crédit en juillet 2011. Depuis cette date, il l'a visitée au moins quatre fois.

### Défis

Au cours de son activité, Mme Fatima a fait face à différents défis qui ont influencé son progrès. Même si elle profite couramment d'un crédit de USD 9.500, cette somme n'est pas suffisante pour réaliser ses idées. Les voyages coûtent de plus en plus chers, mais ils sont nécessaires pour créer des nouvelles coutures. En plus, elle aimerait établir d'autres boutiques. Le deuxième défi est le pouvoir d'achat des consommateurs, de temps en temps très faible, et qui est décisif pour le bien-être de la boutique. À la suite des deux pillages à Kinshasa en 1991 et 1993, dont elle a été victime, son activité a connu sa situation la plus critique.

« Pendant le deuxième pillage ils ont pris toutes les machines, toutes les marchandises, ça prenait des années de retrouver de la vigueur ».

### Action

Avant les pillages, elle avait une petite boutique de couture avec des petites machines industrielles. Suite aux pillages, ce fut la fin de ses activités. Elle les finançait à cette époque avec ses propres fonds, même après les pillages (le deuxième pillage est intervenu au moment où elle était arrivée au sommet de sa carrière avec USD 100.000 de fonds propres). Après 1993, elle a acheté sur le marché noir les machines qui avaient été volées et elle a essayé de gagner un propre capital avec la vente. Puis, elle a reçu un contrat d'un fabricant de wax au marché central, ce qui lui a permis d'augmenter son capital et de commencer à faire ses premiers voyages pour acheter des coutures. Dans les années suivantes, elle a fait beaucoup de séjours en Afrique et en Asie. Elle a découvert beaucoup de choses pendant les voyages et a eu beaucoup de nouvelles idées. Elle a demandé pour le crédit parce que ses moyens ne lui permettaient pas de mener ses activités. Elle utilisait le crédit pour ses idées et des voyages à Hongkong, en Inde, en Thaïlande, au Kenya et en Ouganda).

## Résolution

Pour l'avenir, elle a beaucoup d'idées en dehors de la couture, elle veut acheter des bijoux, des chaussures et de la couture prêt-à-porter. Le crédit a eu un impact sur sa vie sociale et son bien-être parce qu'aujourd'hui, elle a une plus grande maison, les enfants vont dans de bonnes écoles et elle veut permettre à son fils de faire des études en Inde. Les défis actuels pour Mme Fatima sont le pouvoir d'achat faible des consommateurs et le manque d'accès à un crédit plus important. Elle a besoin d'argent pour établir d'autres boutiques de couture à Kinshasa, pour les voyages et la diversification de l'offre. En ce moment, ce n'est pas sûr qu'elle obtienne un tel crédit de sa banque.

« Il faut avoir des bons idées, sans idées l'argent est nul »  
(Mme Fatima)

« Le secret de Mme Fatima est ses connaissances et la maîtrise de l'activité »  
(Son mari)

## Storyline Kinshasa 3

**Titre : « Une femme entreprenante », « L'éducation, c'est essentiel »**

### Paysage

Nous sommes à Kinshasa, dans le quartier de Bandal. Ici se trouve le grand terrain de l'école maternelle, primaire et secondaire « Les Bambins » de Mme Yvonne. Une grande cour est entourée de plusieurs immeubles, en arrière on voit un nouvel immeuble en construction. Les salles de classe sont peintes dans différentes couleurs. L'entretien a lieu dans le bureau de la promotrice de l'école. Mme Yvonne est très occupée car le lundi suivant, c'est la rentrée scolaire.

### Caractères

- Mme Yvonne, une femme de 54 ans, est mariée et a deux enfants qui vivent en Europe. Elle a créé cette école parce qu'elle voulait aider les enfants du pays pour en faire sa fierté. Avant cette activité, elle était institutrice dans une école et elle a dû arrêter parce qu'on la négligeait. Ensuite, elle a voulu créer son école.
- M. Rashid, le chargé de client de Mme Yvonne l'a connue lorsqu'elle est venue solliciter le crédit à l'institution (Mecrekin) en septembre 2011. Depuis ce moment, il a traité son dossier. M. Rashid la fréquente régulièrement. Il connaît son mari et ses enfants.

- M. Lambert est un des plus anciens employés de Mme Yvonne. Il a 52 ans et il travaille dans l'école depuis 1986 – d'abord comme enseignant et depuis 1997 comme comptable.

### **Défi**

Mme Yvonne a commencé avec deux employés. Aujourd'hui, après 30 ans d'existence, elle en compte 135. Pourtant, il résulte de l'agrandissement de l'école en termes de personnel et de taille des défis dans le travail quotidien. Ainsi, en 2009, elle a connu un grand retard de paiement de salaire de ses employés. C'était le moment où elle a sollicité le premier crédit chez la coopérative. Celle-ci l'a aidée à payer les salaires et à réaliser l'agrandissement de l'école.

Ayant surmonté le premier obstacle, pendant la période des élections l'année dernière, il y a eu encore de grandes difficultés – la situation générale était marquée par l'insécurité, personne ne savait ce que l'avenir apporterait. Par conséquent, beaucoup de parents hésitaient à envoyer leurs enfants à l'école, et ils ne voulaient pas payer les frais scolaires non plus parce qu'eux-même n'avaient pas de revenus pendant les troubles politiques. Elle a demandé un crédit et se trouve actuellement dans le 4ème cycle.

Même si elle a été capable de surmonter des difficultés urgentes, en général le remboursement est un défi majeur pour elle. Étant une école, il n'y a pas de revenus pendant les vacances, et dans cette période-là, il est encore plus difficile de rembourser. Elle a essayé de négocier avec la coopérative mais celle-ci n'est pas encline à lui accorder une durée prolongée de crédit – malgré le fait qu'avec USD 30.000, elle est la bénéficiaire la plus importante de sa coopérative.

### **Action**

Étant donné les agrandissements nécessaires ainsi que le manque de revenus en temps de vacances, elle est obligée de pallier les échéances de remboursement avec ses propres activités pendant l'été : étant propriétaire de quatre appartements et d'une terrasse, elle se débrouille pendant cette période, les revenus suffisant à peine.

### **Résolution**

Pour Mme Yvonne, les crédits sollicités étaient surtout un moyen de surmonter des difficultés aiguës. Bien qu'ils l'aient aidée à réaliser des projets d'agrandissement et d'amélioration de services, par exemple par la construction d'installations sanitaires, les conditions du crédit plutôt inflexibles envers les spécificités de l'école lui posent des problèmes. Sans l'aide des activités additionnelles, elle ne serait pas capable de rembourser le crédit, en tenant compte de la durée et du montant donné. Ainsi, ayant

essayé plusieurs fois de négocier avec la coopérative, elle considère que changer d'institution en faveur d'une banque pourrait lui offrir des conditions plus favorables et mieux adaptées à ses besoins :

« Ils ne nous laissent pas respirer. Ce qui manque, c'est la flexibilité. Ils n'ont pas compris le problème ou ils ne peuvent pas y réagir. »

(Mme Yvonne)

Pourtant, elle ne se laisse pas décourager – elle envisage très prochainement de construire des écoles à Mbanza Ngungu, à Kintambo et à Matadi Kibala.

« Tout cela on l'a créé pendant 30 ans sans pub. Je suis très fière de ça, de voir comme nos élèves sont devenus grands. Je suis très fière de ça et on va grandir encore. »

(Mme Yvonne)

### **Storyline Kinshasa 4**

**Titre : « Alkil Guitares – La vie d'un homme qui s'est époumoné pour réussir »**

#### **Paysage**

M. Kilumba (62) travaille le corps d'une nouvelle guitare dans sa cour à côté d'une simple maison dans le quartier de Bandalungwa. Entre deux arbres, trois guitares fraîchement vernies sèchent suspendues à une corde à linge. Au fond, l'épouse de M. Kilumba travaille et discute avec des amies. Quelques petits enfants jouent sur la fondation d'une nouvelle maison en construction. L'atelier de lutherie a connu des moments plus fortunés : la production était tellement importante qu'à l'apogée de son entreprise, il avait 18 employés. Après quelques circonstances malheureuses, il a dû se séparer de ses employés un par un, de sorte qu'en 2006, il n'en restait plus un seul. Aujourd'hui, il travaille avec un seul apprenti, son neveu. Le manque d'électricité dans son quartier crée des grands problèmes pour sa production. C'est pour cette raison que Kilumba veut s'acheter un groupe électrogène à trois phases (4-7 KW). Mais les banques, les IMF et les COOPEC refusent de donner des gros crédits.

#### **Caractères**

- M. Kilumba (62), technicien et patron d'un atelier de guitare. En 1965, à 15 ans, M. Kilumba fabriquait sa première guitare à quatre cordes, à l'aide de deux boîtes

qui servaient d'emballage de paquets de cigarettes. Jeune adulte, après ses études en électricité industrielle, il a travaillé tout d'abord à l'OTRACO, puis pour REVOAC comme inspecteur de contrôle mais il a été révoqué en 1977. Suivant son rêve d'enfance, il a ouvert alors un atelier de fabrication de guitares en 1978.

- M. Pierre (20 ans), son neveu et le seul employé. Kilumba l'a élevé depuis l'âge de 3 mois. Cela fait un mois que Pierre travaille dans l'atelier. Il vient de terminer le lycée. Après le bac, il a pris la décision de travailler avec son oncle qui est plutôt un père pour lui. Il observe quand même que le manque de capital a des effets négatifs sur le bien-être de son oncle.
- M. Noël, l'agent de crédit de Mecrekin (une coopérative). Il est responsable du contact entre la coopérative et M. Kilumba. Ça fait un an qu'il connaît M. Kilumba. La dernière fois, celui-ci a demandé un crédit de USD 4.000 pour obtenir un générateur à trois phases. M. Noël ne supporte pas l'idée d'un groupe électrogène parce celui-ci consomme beaucoup de carburant. Pour lui, ce serait un grand risque de donner un gros crédit à Kilumba comme ses chiffres d'affaires ne sont plus assez suffisants.

## Défi

Après les pillages et la guerre dans les années 1990, la situation des clients s'est détériorée. La demande pour des produits luxueux comme des guitares a baissé. Après la mort de ses parents, Kilumba a rouvert son atelier sur leur parcelle, son héritage. Malheureusement, il a connu plus tard le problème de l'électricité dans son quartier situé dans la commune de Bandalungwa. On leur avait promis que ça irait mieux dans peu de temps, mais il y a des pannes régulièrement qui ne sont pas résolues jusqu'à ce jour là.

À cause du manque d'électricité, Kilumba ne peut plus produire 80 guitares par mois comme à l'époque, mais maintenant seulement six pièces à bas prix. La Mecrekin lui a conseillé de chercher un certificat d'enregistrement (document parcellaire) comme garantie pour qu'il puisse accéder à un gros crédit. Les trois crédits qu'il a pris avec Mecrekin ont diminué en taille. Quand en janvier 2012, Kilumba a demandé un crédit de USD 1500 pour le groupe électrogène, Mecrekin a donné USD 500 en disant qu'il suffirait de s'organiser avec les voisins et de changer les câbles afin d'améliorer la stabilité du courant. Au lieu d'acheter des câbles, Kilumba a investi l'argent en moyens de production. Avant, Kilumba était client de ProCredit mais, à USD 300, la taille du dernier crédit n'était pas suffisante.

## Action

Quand l'entreprise marchait bien, Kilumba n'avait jamais demandé de crédit. Mais récemment, Kilumba s'est acheté un certificat d'enregistrement (document parcel-

laire) à USD 650. Mais malgré ce document, pour l'instant il n'arrive pas à obtenir de crédit de plus de USD 500. Dans l'évolution d'ALKIL guitares, il y a eu plein de revirements spectaculaires. En 1985, un directeur de film réalisait avec le centre culturel français un portrait sur lui et son film (Lindanda) a été présenté au festival de Cannes. En 2008, il a eu des contacts avec un entrepreneur belge qui lui a commandé 20 guitares pour les vendre en Europe. Mais comme les gens ne faisaient pas assez confiance pour payer d'avance et les problèmes d'électricité continuaient, il n'arrivait pas à satisfaire à la demande. La relation entrepreneuriale s'est terminée peu de temps après.

### Résolution

Pour l'instant, il n'y a pas de résolution. M. Kilumba manque toujours de capital et donc d'électricité pour produire des guitares en grande quantité et engager des gens comme à l'époque. Quand les clients commandent des guitares, il doit demander l'argent en avance. Kilumba se rend compte qu'à l'âge de 62 ans, il n'est plus jeune et il craint de laisser sa famille sans une source de revenu stable. M. Noël voit le cas comme exceptionnel :

« Kilumba a une force de vente qui peut lui permettre d'atteindre une production élevée. Il lui faut une source d'électricité stable et des points de vente pour les instruments. Les gens aiment sa marque, c'est la seule chose qui compte ».

Kilumba a des machines et des outils qui ne sont plus disponibles sur le marché congolais. Il a donc un avantage et une niche. Il lui faut juste l'infrastructure pour se relever. Quelques agents d'institutions financières sont moins optimistes. « Ce vieux ne vaincra jamais, il mourra pauvre » disent-ils en demandant à Kilumba la tranche d'un crédit déjà après quelques jours de retard.

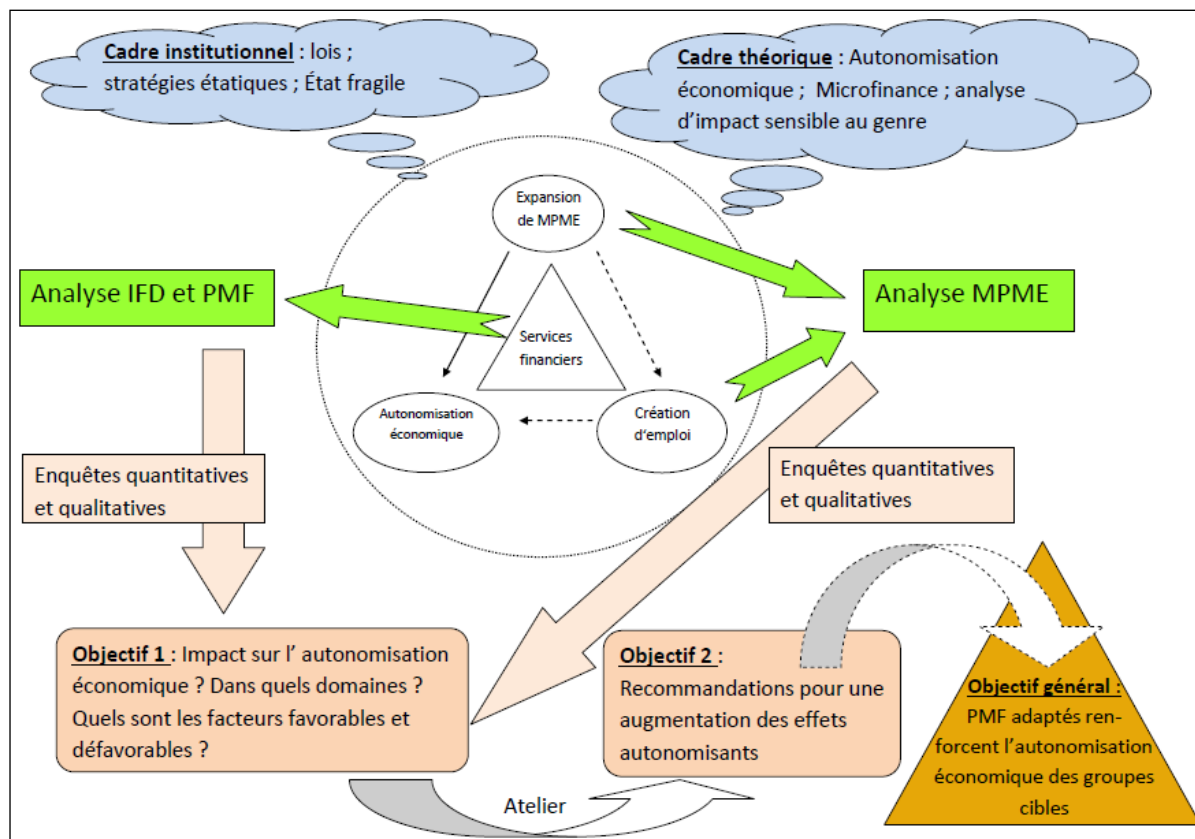
## 8.2 Informations relatives à l'étude

### a. Utilisateurs de l'étude

Les utilisateurs primaires de l'étude sont la KfW, le FPM et le Centre pour le Développement Rural (SLE) de l'Université Humboldt de Berlin. Le travail est spécifique à la situation en RDC, mais se place dans le cadre du débat actuel sur la microfinance. L'analyse s'oriente également vers plusieurs utilisateurs indirects, notamment la Banque centrale ainsi que d'autres bailleurs de fonds engagés dans le secteur. Finalement, les structures financières orientées vers la microfinance pourront se servir des résultats pour revoir leurs approches et offrir des services plus adaptés et avec plus d'impact autonomisant pour les groupes cibles.

## b. Buts et objectifs

### Aperçu général



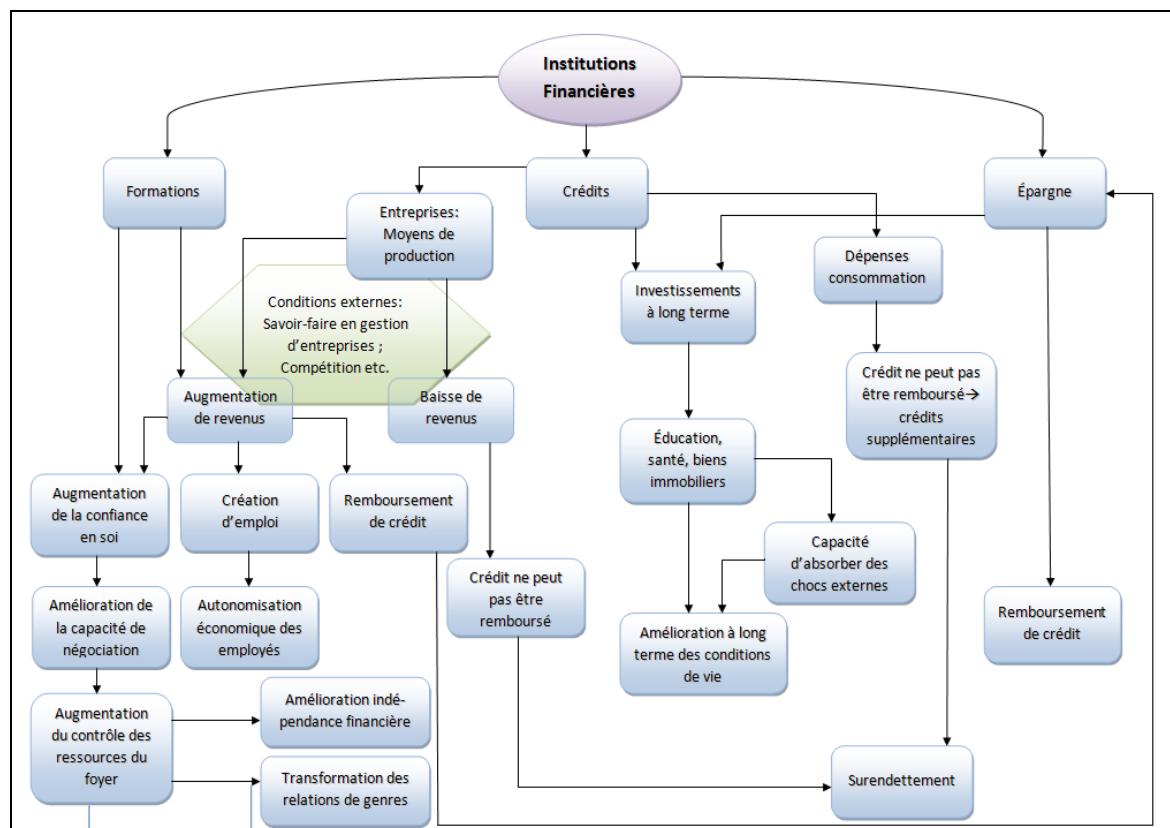
**Graphique A: Domaines de recherche et objectifs de l'étude**

L'équipe du SLE a défini deux objectifs spécifiques qui seront atteints par l'élaboration de produits concrets. La prise en compte du contexte et de la discussion scientifique forme le cadre de la recherche (en bleu). Le premier objectif spécifique est de fournir des informations détaillées sur les effets directs et indirects des différents PMF sur l'autonomisation économique à Kinshasa, Matadi et Kikwit. Ceci est atteint par l'analyse côté demande, des MPME, et côté offre (en vert) à l'aide d'informations collectées par des méthodes quantitatives et qualitatives (en rose). Les résultats des analyses statistiques et descriptives, donc l'évaluation d'impact (orange clair ; objectif 1) sont présentés et discutés lors d'un atelier à Kinshasa. L'objectif de l'atelier est l'élaboration participative de recommandations concrètes et pratiques pour la KfW et ses partenaires afin d'adapter les PMF pour augmenter les effets positifs sur l'autonomisation économique des groupes cibles (orange clair ; objectif 2). L'objectif général de l'étude est de contribuer à l'adaptation et l'amélioration des PMF pour augmenter les effets d'autonomisation économique des groupes



cibles (bénéficiaires des produits et leurs familles, employés des MPME) et ainsi répondre davantage à leurs besoins (orange foncé).

### c. Chaîne de causalités



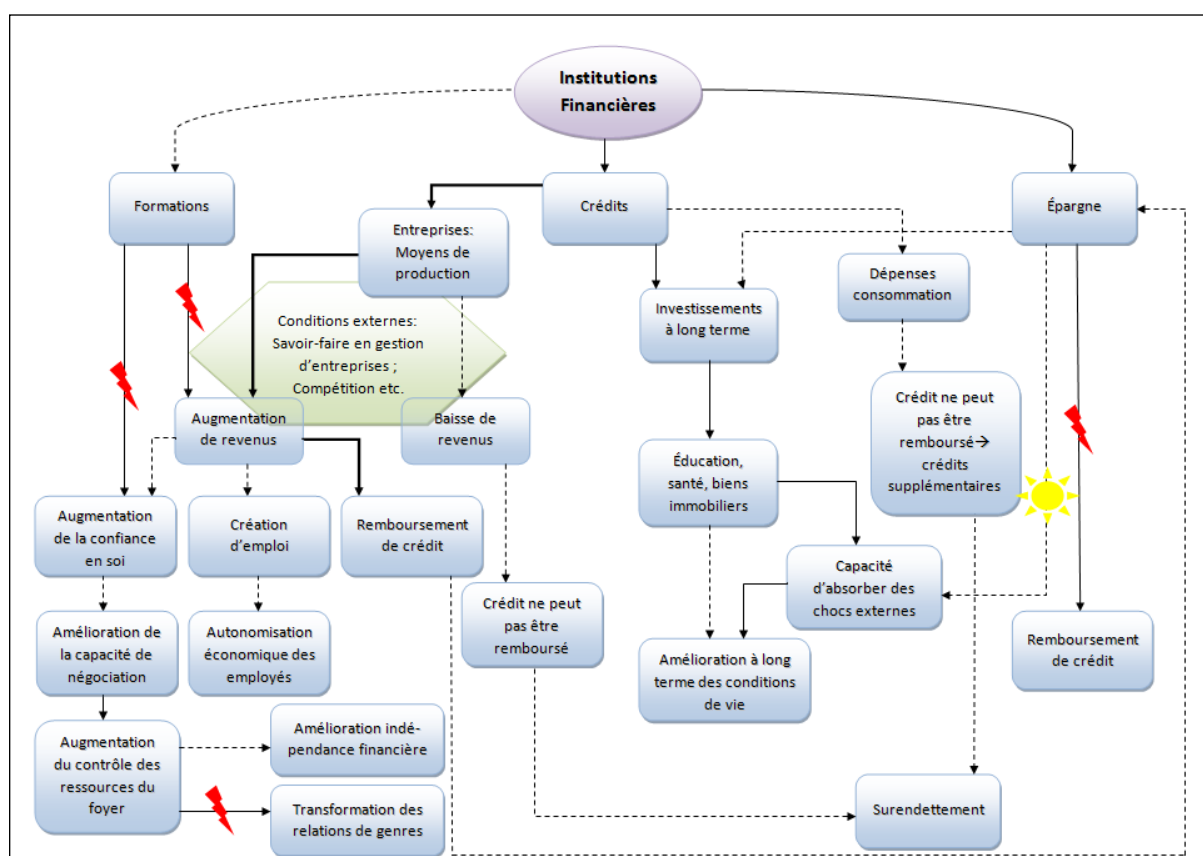
### Graphique B : Chaîne de causalités Microfinance

La chaîne de causalités est une adaptation de Stewart et al. (2010 : 43). Elle a été modifiée en y incluant la conception d'autonomisation économique (dans la partie inférieure du graphique) ainsi que les effets d'épargnes et de formations. La chaîne décrit des causalités positives qui mèneraient à une augmentation d'indépendance financière par une augmentation de revenus, de création d'emploi et de confiance en soi. Elle contient également des causalités négatives qui déboucheraient sur un surendettement en raison de faux investissements ou de facteurs extérieurs défavorables.

## Vérification de la chaîne de causalités

La chaîne de causalités présentée ci-dessus est reprise pour examiner sa valeur pour le contexte congolais. Les flèches continuées symbolisent des causalités retrouvées sur le terrain. Les flèches en pointillés représentent de faibles causalités. Les éclairs indiquent des domaines où nous n'avons observé aucune causalité (Graphique ).

- Les formations offertes par les IFD sont peu efficaces. Elles n'ont pas d'effet prouvable sur la confiance en soi des clients ou sur l'évolution des revenus.
- Les épargnes sont peu utilisées pour rembourser les crédits ou pour des investissements long terme dans l'entreprise.
- Une partie insignifiante du crédit est utilisée pour des dépenses de consommation personnelle. Nous n'avons rencontré qu'un cas de surendettement à cause d'un crédit (mais cela n'est pas une preuve qu'un surendettement n'ait pas lieu !).
- Les crédits entraînent une augmentation de revenus et de bénéfices. Cette augmentation est utilisée pour le remboursement du crédit.
- L'augmentation de revenus ne mène pas automatiquement à une création d'emploi et une augmentation de confiance en soi. Les marges de manœuvre restent in affectées par les crédits octroyés.
- Quand des emplois sont créés, l'évolution économique et en marges de manœuvres est considérable.



**Graphique C : Chaîne de causalités vérifiée**

### 8.3 Bases théoriques et opérationnalisation

Une définition de la microfinance est la « mise à disposition de crédits de petit volume et d'autres services financiers pour des ménages (économiquement actifs) avec des revenus bas et des petites entreprises, qui travaillent souvent dans le secteur informel » (KfW 2011a : 4) et qui, en général, sont accordés sans dépôts de garanties physiques substantielles. La microfinance ne comprend alors pas seulement des crédits, mais aussi des dépôts d'épargne, transferts d'argent et assurances. Comme décrit dans la définition, la microfinance contient deux dimensions : une dimension sociale qui tend à la réduction de la pauvreté des pauvres économiquement actifs en les incluant dans les services financiers formels. On parle aussi d'inclusion financière, car le manque d'offre financière pour tout un secteur de clients potentiels (pauvres économiquement actifs et MPME) est ciblé avec des produits adaptés. La deuxième dimension est la durabilité de l'institution financière qui, comme toute entreprise privée, vise une situation financière stable et l'autofinancement. L'ensemble des deux dimensions est résumé par le terme de la « double bottom line » - l'achèvement des deux objectifs reste également souvent un défi pour les IF, car les services financiers pour des petits clients sont coûteux (accompagnement de l'individu, coûts de fonctionnement) sans apporter beaucoup de marges de bénéfices à cause des petits montants traités. Une conséquence est donc de s'orienter plutôt vers des segments plus lucratifs mais également sous-servis, notamment les petites et moyennes entreprises qui ne peuvent pas rigoureusement être classifiées comme « pauvre » mais comme « économiquement actif ». Les structures financières cherchent à couvrir leurs frais de fonctionnement et d'assurer leurs propres croissances en tant qu'entreprises, principalement par des intérêts et en s'assurant des capacités de remboursement des clients – ce mécanisme d'évaluation de clients est aussi censé de réduire le danger d'endettement voire de surendettement des potentiels clients. Par manque de garanties substantielles, les microentreprises et les plus pauvres sont désavantagées, et ce sont plutôt des MPME plus avancées qui en profitent. Les montants et durées des PMF ont augmentées perpétuellement (KfW 2011a: 3-4).

L'étude peut être placée dans le débat plus vaste sur l'impact de la microfinance. À part une amélioration de l'accès aux services financiers formels, un but important de la microfinance est la lutte contre la pauvreté (KfW 2011a : 8-9). Principalement depuis la deuxième moitié des années 1990, on s'interroge sur le fait de savoir si la microfinance contribue ou non à la réduction de la pauvreté (Stewart/Van Rooyen 2010 : 8).

Une critique fondamentale est populairement représentée par Bateman et Chang. Ils critiquent que les microcrédits ne génèrent pas de croissance de l'économie locale au delà du petit commerce et de la microentreprise (Bateman/Chang 2009 : 10).

D'après cette critique, grâce à la microfinance, l'État serait hormis de son obligation de se charger du bien-être des citoyens en offrant des services sociaux et en soutenant le développement économique des plus défavorisées (Bateman/Chang 2009 : 25).

À côté de cette critique, différentes études empiriques n'ont jusqu'à présent réussi qu'à montrer des effets limités sur les conditions de vie des clients de produits de microfinance. Les plus récentes, qui ont appliqué la méthode de contrôles randomisés élaborés (Banarjee/Duflo 2009 ; Karlan/Zinman 2010), mettent en évidence une augmentation très modérée de la consommation et des revenus des bénéficiaires de microcrédit.

Un épluchage des études dans le contexte sub-saharien de 2010 montre également des résultats limités : les chercheurs ont trouvé des résultats mixtes concernant le rapport entre crédits et revenus, pas d'impact considérable pour la création d'emploi et aucun impact suite aux épargnes (Stewart/Van Rooyen 2010). Une cause de ces résultats mixtes peut être un conflit des deux dimensions citées ci-dessus : souvent l'orientation vers l'autofinancement est poursuivie avec plus de détermination que l'orientation sociale, même si tous les deux font partie de l'idée des IF (KfW 2011a : 19). Même si les groupes cibles considèrent les taux d'intérêts comme raisonnables dans le contexte local, ils courent le risque de se trouver sous fortes pressions par les conditions de crédits (courtes durées, conditions de remboursement, taux d'intérêts). Il y a aussi des études qui ont appliqué le concept de l'autonomisation ou de l'autonomisation économique pour analyser les effets des microfinances. Ces études examinent au premier plan les effets sur l'autonomisation des femmes (SLE 2010 ; Mahmud 2003).

## **a. Analyse des deux domaines de recherche**

### **Le secteur de microfinance en RDC**

La fragilité de la RDC se manifeste, entre autres, dans la faiblesse des investissements extérieurs, le grand nombre de services étatiques qui se déclarent responsables et l'existence parallèle des structures formelles et informelles. Cette fragilité a un effet négatif important sur l'évolution du secteur de la microfinance. Malgré ces obstacles, le secteur a connu une forte croissance depuis 2002 et a atteint 20 % fin 2010 (KfW 2011b). Avec un volume de USD 2,3 milliards en 2011, il était responsable de 5 % du volume financier total en RDC.

Les trois types d'institutions financières offrent surtout des services d'épargne, de crédit et, en nombre croissant, des services financiers mobiles. L'épargne constitue la grande majorité des PMF utilisés en RDC, étant pour toute institution financière la ressource la plus stable et la moins coûteuse (CCAM 2010 : 19). L'encours total

d'épargne dans le secteur de la microfinance est de USD 116 millions, celui de crédit de USD 76,5 millions (FPM 2011). Au total, 600.000 comptes d'épargne enregistrés chez des banques formelles font face à 540.000 comptes d'épargne et 220.000 comptes de crédit chez les IMF et Coopératives (KfW 2011b). Le volume de crédit moyen diffère considérablement en 2011 selon les prestataires de services financiers : la micro-banque ProCredit sert des clients micro ainsi que des PME et compte une moyenne de USD 6.600 par client. L'institution de microfinance FINCA enregistre une moyenne de USD 338 par client, elle se concentre sur des clients du niveau micro (FPM 2011). Ces exemples illustrent la variété des IF sur le marché financier congolais qui se complètent en servant différents besoins des clients. Les MPME ont besoin par conséquent d'informations pour savoir quelle IF offre des produits correspondants à leurs demandes spécifiques.

Malgré les efforts des institutions actives dans le secteur, il existe une forte demande pour des PMF, notamment à cause de la faible couverture géographique et d'un portefeuille de produits limité. Pour des raisons diverses, les IF ne sont actuellement pas à en mesure de satisfaire la forte demande des MPME (Exp19 : DFID ; Exp8 : Ministère PME ; FPM 2010 : 1). Parmi les défis primaires du secteur figurent une coordination et supervision étatique encore faible et en cours d'établissement, une infrastructure technique très limitée et focalisée sur quelques régions ainsi que la nécessité d'une plus grande diversification de produits et une adaptation flexible de ceux-ci aux besoins des groupes cibles (CCAM 2010 : 16).

### **MPME et création d'emploi**

Les MPME sont considérées comme moteurs de croissance dans les pays de faible et moyen revenus, grâce à leur intensité de main-d'œuvre et à leur flexibilité. La Banque mondiale estime que seulement 10 % des MPME sont formelles, c'est-à-dire répondent à toutes les exigences juridiques et fiscales (Banque mondiale 2012). Entre 2002 et 2006, 44 % des MPME congolaises ont créées de nouveaux emplois, tandis que 16 % ont réduit le nombre de salariés (Banque mondiale 2006).

En RDC, le secteur privé et notamment les MPME informelles sont indispensables pour assurer la distribution de marchandises sur tout le territoire national, pour la prestation de services de base, pour la fabrication de produits artisanaux et alimentaires locaux et, en conséquence, pour le fonctionnement de l'économie nationale (Lombeya/Wendjo 2007 : 11). Beaucoup de MPME formelles et encore plus d'informelles sont des « entreprises-à-une-personne ». Elles représentent des stratégies pour échapper à la pauvreté et améliorer les conditions de vie individuelles plutôt qu'une décision par vocation de devenir gérants, d'accroître l'entreprise et de créer des nouveaux emplois.

La durée de vie moyenne d'une entreprise en RDC est de sept ans, trois ans de moins que la moyenne dans tous les pays sub-sahariens. La plupart des MPME enregistrées emploient moins de cinq personnes. Ces chiffres sont le résultat des multiples difficultés auxquelles les entreprises sont exposées. L'accès aux services financiers est sous-développé hors des grandes villes. En outre, les IF poursuivent une stratégie de sélection de clients et d'octroi de crédits plutôt conservatrice, ce qui exclut beaucoup d'entreprises (productrices, en démarrages, par manque de garanties) de l'accès aux institutions financières.

## **b. Aperçu de lois affectant la microfinance**

### **Lois et réglementations sélectionnées**

**Code de la famille de 1987** : Selon l'art. 444, le mari est le chef du ménage. Il doit protection à sa femme ; la femme doit obéissance à son mari. L'art. 448 prescrit que la femme doit obtenir l'autorisation de son mari pour tous les actes juridiques dans lesquels elle s'oblige à une prestation qu'elle doit effectuer en personne. Ainsi, une femme mariée a obligatoirement besoin de l'accord de son mari pour ouvrir un compte bancaire.

L'art. 14 de la nouvelle **Constitution de 2006** prononce l'égalité des sexes. Les réglementations discriminatoires du Code de la Famille ne sont donc plus valides. Mais pour assurer la bonne application de ce droit, il faudra l'invoquer en justice.

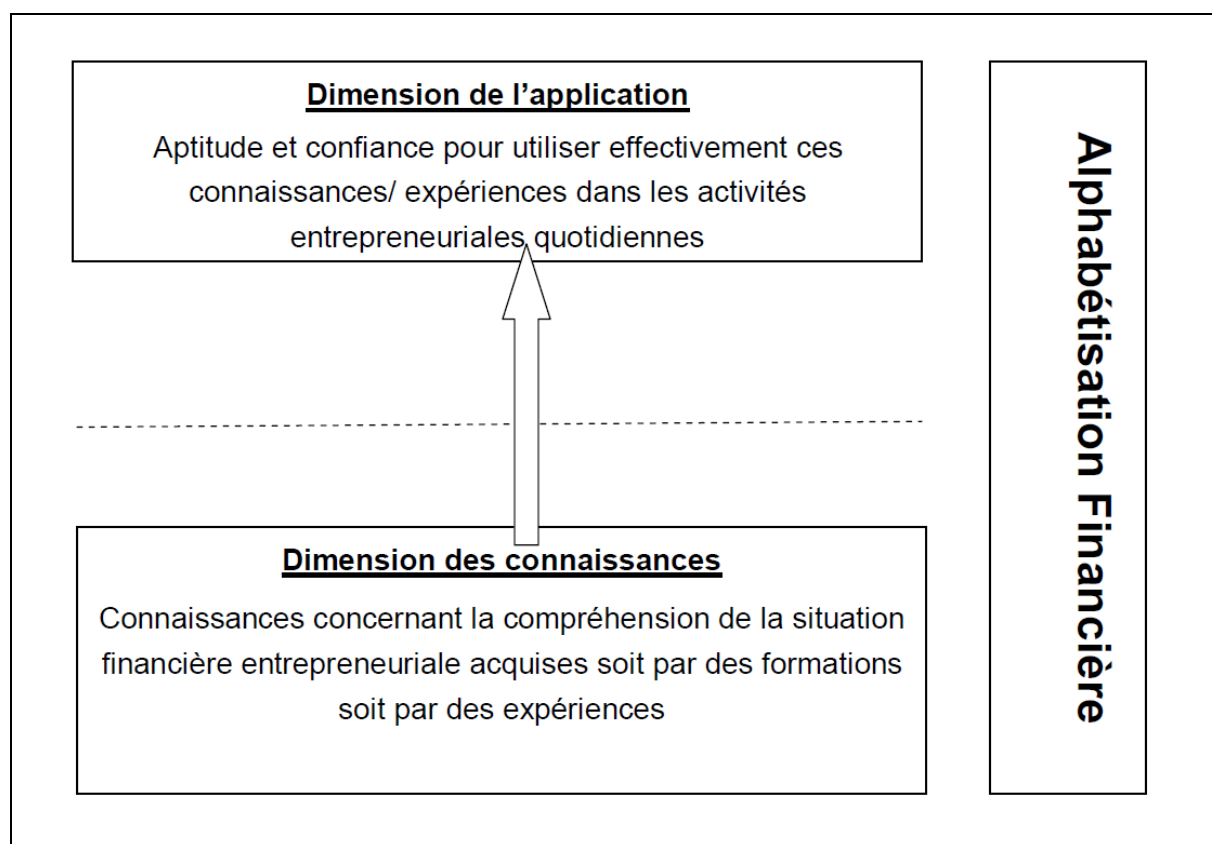
**Code du Travail de 2002** : L'art. 7 c définit le contrat de travail comme « toute convention, écrite ou verbale, par laquelle une personne (...) s'engage à fournir à (...) l'employeur, un travail manuel ou autre sous la direction et l'autorité directe ou indirecte de celui-ci et moyennant rémunération. » Ainsi, le grand nombre de contrats verbaux cités parmi les enquêtes quantitatives sont reconnus par la loi, mais en même temps difficiles à défendre devant un tribunal en cas de difficultés.

**Arrêtés visant la formalisation d'entreprises** : La définition du statut formel ou informel des MPME est un sujet contradictoire à tous les niveaux (ILO 2002). Selon un arrêté de 2009, la patente vaut autant qu'un numéro de Registre de Commerce pour être reconnue comme formelle (arrêté n° 009 du 29 octobre 2009). Selon la loi, il n'y a pas d'obligation d'acquérir un numéro de Registre de Commerce pour les entrepreneurs agissant dans le petit commerce avec une patente (art. 1, ordonnance-loi n° 79-021 du 2 août 1979). Les petits marchands ambulants de produits de consommation sont dispensés de la patente (art. 9, arrêté interdépartemental n° 0029/80 du 7 avril 1980). Néanmoins, un interlocuteur ministériel considère la patente comme informelle (Exp27 : CEPI), tandis qu'une personne de la banque centrale la décrit comme formelle (Exp26 : BCC). Ainsi, il n'existe pas d'opinion unanime – ce qui a

pour conséquence la confusion des définitions et la méconnaissance des lois au sein de la population.

**Microassurance** : La Société Nationale d'Assurances (SONAS) exerce un monopole sur le marché des assurances, ce qui exclut un volet de produits potentiels de microfinance pour les IF. Par conséquent, l'offre permettant la réduction des risques pour les entrepreneurs et l'offre de produits de microassurances pour les clients ordinaires sont très limitées. Une loi de libéralisation de ce secteur est actuellement en attente d'adoption (Exp26 : BCC ; Exp2 : FPM ; Exp27 : CEPI).

### c. Concept d'alphabétisation financière



**Graphique D : Alphabétisation financière**  
(SLE, inspiré de : Huston 2010)

### d. Méthodologie

Pour tester les hypothèses présentées dans la chaîne de causalités, des méthodes quantitatives et qualitatives sont utilisées. Malgré l'approche par hypothèse, les perspectives des groupes cibles sont attentivement prises en compte. Le danger inhérent à une approche confinée à des hypothèses – le risque d'oublier les effets secondaires non-intentionnels (Neubert 2004 : 2) – est pris en considération. Ainsi, la démarche n'est pas exclusivement par déduction (Berg et al 2009 :21). À côté des effets positifs, l'étude examine aussi les effets négatifs des PMF, par exemple suren-

dettement ou diminution des revenus (Bateman/Chang 2009 : 12 ; Schmidt 2010 : 2 ; Neubert 2004 : 2).

Bien que l'échantillon ait été sélectionné en passant par les emprunteurs de micro-crédits, d'autres produits de microfinance sont analysés : les effets de produits d'épargne, crédits en groupe, services bancaires mobiles et d'autres sources de capital comme les crédits informels. Les données recueillies sont désagrégées par sexe, durée et montant de crédit, taille et secteur d'entreprise.

Le travail en RDC a commencé le 2 août 2012 et s'est terminé le 25 octobre 2012. Les entretiens quantitatifs ont été menés à l'aide et avec la traduction d'étudiants du Centre Congolais-Allemand pour la Microfinance (CCAM) de l'Université Protestante du Congo (UPC). Le FPM a assisté en offrant son expertise locale, établissant des contacts et étant source d'informations nécessaires pour la réalisation de l'étude. Les résultats ont été présentés au commanditaire, aux partenaires et bailleurs de fonds dans un atelier de deux jours à la fin du séjour à Kinshasa.

### **Analyse d'impact**

L'analyse d'impact est basée sur une comparaison avant-après de 130 MPME à Kinshasa. Dans l'absence d'une étude de base, les données ont été recueillies de façon rétrospective. Elles ont été collectées lors d'entretiens en tête-à-tête d'environ 60 minutes avec chaque entrepreneur.

Dans les entretiens avec les microentreprises, ce sont les entrepreneurs eux-mêmes qui ont été consultés. Dans les cas des petites et moyennes entreprises, des entretiens ont aussi été menés avec des employés afin de déterminer comment l'utilisation du PMF influence la qualité et la durabilité des postes créés (temps partiel/plein, salaire, heures de travail, formalité).

Outre la comparaison avant-après, des entretiens avec un groupe de 21 personnes sans accès aux PMF ont été menés. Ces informations peuvent, d'un côté, être comparées avec les données des entrepreneurs avec PMF et, d'un autre côté, aider à explorer des stratégies alternatives pour obtenir du capital. Ce « groupe témoin » indique aussi s'il y a de grandes différences concernant la création d'emploi. Ainsi, des effets exogènes qui peuvent déformer les résultats dans les comparaisons avant-après sont exclus (Berg et al 2009 : 16).

À côté des questionnaires quantitatifs, des données qualitatives permettent d'établir dans quelle mesure l'accès aux PMF augmente l'autonomisation économique. Les questions prioritaires concernent le rapport entre l'accès aux PMF et le renforcement économique ainsi que les marges de manœuvre du groupe cible. Une motivation additionnelle pour les méthodes qualitatives est de mieux comprendre les rapports entre les variables mesurées dans la partie quantitative.



## **e. Régions et institutions de recherche**

La recherche quantitative s'est limitée à Kinshasa, basée sur l'hypothèse que c'est dans la capitale que le secteur financier est le plus développé et que les effets de PMF seraient les plus visibles. À Kinshasa, les entretiens ont eu lieu dans différents quartiers à l'ouest, à l'est et au centre de la ville (Liste alphabétique des noms de communes : Bandalungwa, Barumbu, Bumbu, Gombe, Kalamu, Kasavubu, Kimbanseke, Kinshasa, Kintambo, Kisenso, Lemba, Ligwala, Limete, Makala, Masina, Mont Ngafula, N'djili, Ngaliema, Ngiringiri, Nsele, Selembao). Cette approche a permis de parler avec un de nombreux utilisateurs de microfinance très hétérogènes.

En dehors des entretiens quantitatifs, des entretiens qualitatifs ont eu lieu à Kinshasa, Kikwit (province du Bandundu) et Matadi (province du Bas-Congo). Au lieu d'ajouter des cas quantitatifs à Kikwit et Matadi, d'autres formes de microfinance comme les groupes d'épargne, crédits en groupe et PMF informels ont été examinées.

Pour étudier l'ensemble du secteur de la microfinance, une coopération avec deux banques (ProCredit, Advans), deux IMF (Finca, LifeVest) et deux COOPEC (Mecrekin, Mufesakin) a été établie. Certaines de ces institutions sont soutenues directement par la KfW, d'autres indirectement à travers le FPM. Ces six institutions couvrent 90 % du marché de la microfinance en RDC (FPM 2011). L'échantillon prend en compte les trois types d'institutions pour examiner les effets des produits à différentes conditions. Les institutions examinées dans l'étude sont présentées avec plus de détails dans le chapitre 2 et l'annexe.

## **f. Méthodes qualitatives**

L'analyse qualitative est basée sur trois approches différentes : des entretiens semi-structurés avec des experts, des entretiens narratifs avec des entrepreneurs sélectionnés et des discussions en groupe.

### **Entretiens avec des experts**

Un total de 29 entretiens semi-structurés avec des experts à Kinshasa visait la meilleure compréhension du secteur. Les entretiens avec les institutions étatiques et les bailleurs de fonds se focalisaient sur les stratégies de promotion de la microfinance et des MPME. Pour avoir une idée des synergies entre IF et institutions de formation, trois centres de formation ainsi que les IF ont été interrogés. Les entretiens avec ces dernières ainsi qu'avec le FPM aident à répondre à la question clé de l'étude : si l'autonomisation économique est renforcée par la microfinance. Le point de vue du niveau opérationnel, donc des employés en contact direct avec les clients, était central dans cette partie de l'enquête.

## Entretiens narratifs

Pour les entretiens narratifs, dix cas intéressants de l'échantillon quantitatif ont été sélectionnés (voir détails ci-dessous). Afin de recueillir différentes perspectives, chacune de ces histoires est complétée par deux entretiens avec des personnes de l'entourage de la personne clé. Ces entretiens peu structurés permettent aux clients d'exprimer leurs points de vue avec le moins d'interruptions possibles (Colton et al : 2006). La structure de chaque histoire est basée sur les scénarios narratifs du Task Team de l'OCDE DAC POVNET (OCDE 2009) :

- Contexte : D'où vient le protagoniste ? Où est-ce que l'histoire a lieu ? Description du contexte économique et social.
- Relations : Quels acteurs jouent un rôle dans l'histoire ? Qui partage ses perspectives (époux, employé, ami, chargé de client) ?
- Motivation : Pourquoi le protagoniste a-t-il décidé de démarrer une entreprise et d'utiliser un crédit ?
- Action : Comment est-ce que les événements se sont-ils passés ? Quels sont les facteurs clés qui ont affecté l'évolution décrite ?
- Conclusion : Qu'est-ce qui rend l'histoire intéressante pour les bailleurs de fond et les institutions financières ? Quelles leçons pouvons-nous en tirer ?

Les perspectives du protagoniste et des personnes proches ou de l'entourage sont réunies dans une seule histoire. Il est important de noter que les entretiens narratifs ne sont pas une collection des meilleures pratiques, mais des histoires particulièrement exemplaires et contenant des leçons importantes pour les lecteurs. La sélection se compose de cas positifs ou négatifs, d'hommes et de femmes de différents âges et d'entreprises de tailles et de secteurs différents à Kinshasa, Matadi et Kikwit.

## Discussions en groupe

Les discussions en focus groupe (FG) complètent la collecte des données qualitatives. Les 10 FG organisés dans les trois villes traitent de la situation de trois types différents de groupes cibles :

- des entrepreneurs qui pour l'instant n'ont pas accès aux PMF formels
- des groupes d'épargne informels
- des personnes qui utilisent un crédit en groupe.

L'objectif des discussions en groupe était d'examiner des aspects sous-représentés dans l'échantillon quantitatif : les effets de l'épargne sur l'autonomisation écono-

mique ; les avantages et les inconvénients des produits financiers informels et des crédits en groupe ; les alternatives à la microfinance formelle ; les crédits agricoles.

## **g. Méthodes quantitatives**

Dans la partie quantitative de l'étude, les effets de divers PMF sur la création d'emploi sont mis en évidence par une analyse descriptive et une analyse de régression. L'analyse quantitative aide à consolider et parfois reconsidérer les résultats des entretiens qualitatifs. Les analyses descriptives et de régression expriment en chiffres les déclarations faites dans la partie qualitative.

### **Analyse descriptive**

La plupart des données sont examinées à l'aide d'une analyse descriptive. Il est supposé que plusieurs variables indépendantes corréleront avec la variable dépendante de l'autonomisation économique, par exemple le montant, la durée et le fournisseur du crédit, le niveau d'études scolaire/universitaire et l'aspect du genre.

Avec ces variables indépendantes, les effets de la variable intervenante, le PMF, sont examinés sur les variables dépendantes, comme la création d'emploi, l'augmentation de revenus et l'amélioration des conditions de vie. Le questionnaire inclut des questions qualitatives qui permettent aux interlocuteurs de se prononcer librement au-delà de l'encadrement quantitatif.

### **Analyse de régression**

Pour mesurer les effets des variables indépendantes mentionnées ci-dessus, des régressions multiples sont appliquées. Pour quelques variables indépendantes dichotomiques, une régression logistique a été utilisée. Les données ont également été examinées pour les valeurs aberrantes ou particulièrement influentes. Le niveau de signification statistique appliqué est de 95 %.

Des régressions quantiles sont utilisées pour traiter la grande variance entre les variables et vu que quelques valeurs aberrantes peuvent bouleverser le résultat. Cette régression permet de mieux examiner des groupes de personnes ayant des caractéristiques communes (par exemple des MPME avec des crédits de grande taille). En plus, la régression quantile est plus appropriée pour un petit échantillon (Cameron/Trivedi 2005). Pour mesurer les différences entre deux groupes d'utilisateurs (par exemple masculins et féminins), une analyse discriminante a été faite.

### **Échantillonnage quantitatif**

Pour assurer un échantillon avec assez de variations, des MPME différentes en ce qui concerne la taille, le cycle, montant et fournisseur de crédit, mais aussi le secteur de travail et l'emplacement ont été choisies. Ce spectre permet de comparer les dif-

férences graduelles et leurs effets sur l'autonomisation économique et la création d'emploi.

Pour l'échantillonnage, 40-50 clients de chacun des trois types d'IF ont été sélectionnés. Ce mélange permet des conclusions sur l'effet des différents types de prestataires financiers. Pour les mêmes raisons, des entretiens ont été menés avec des représentants de chaque taille d'entreprises : 59 micros, 51 petites et 20 moyennes entreprises. Les entrepreneurs demandant un crédit ou qui se trouvent au début de leur premier cycle servent de groupe témoin.

## **h. Portée et impact de l'étude**

Les résultats de cette étude sont basés sur une combinaison de différentes méthodes et sources. Ils indiquent des tendances pour le secteur dans l'axe Kinshasa, Matadi, Kikwit. Les presque 150 entreprises sélectionnées sont représentatives pour une partie du secteur. Pourtant, plusieurs facteurs doivent être pris en compte pour l'évaluation des résultats :

- L'analyse d'impact est basée sur une approche rétrospective, c'est-à-dire sans données de base. Les comparaisons sont donc approximatives. Les données collectées pourront, dans l'avenir, servir de base pour d'autres analyses d'impact.
- L'échantillon a été sélectionné selon les caractéristiques spécifiées par l'équipe et il se limite à Kinshasa, Kikwit et Matadi. Comme il n'est pas randomisé, il y a quelques secteurs ou types d'entreprises qui ne sont pas couverts.
- L'absence d'une définition unique de micros, petites et moyennes entreprises entre les IF en RDC a eu pour conséquence un nombre inférieur de moyens entrepreneurs ( $n = 21$ ) que celui souhaité.
- Les entrepreneurs ont été approchés à l'aide des IF. La sélection des MPME peut donc être biaisée. Malgré l'anonymisation garantie et le fait que les entretiens furent conduits en l'absence des chargés de clients et en dehors des institutions, quelques-unes des réponses des entrepreneurs sont sans doute biaisées.
- Les entretiens avec des employés ont été menés avec l'accord de leurs patrons et selon leurs disponibilités.
- Le groupe témoin permet d'exclure des facteurs externes affectant le développement des MPME avec produits financiers. Bien qu'il ne représente pas un groupe de contrôle rigoureux, il est comparable au groupe principal.
- Une analyse par tranche d'âge qui était souhaitée par la KfW n'a pas été possible par manque de jeunes (moins de 24 ans) dans l'échantillon.

- L'équipe a organisé un atelier de formation de deux jours avec les enquêteurs congolais pour éviter toutes pertes d'informations pendant la traduction ou en remplissant les questionnaires.

## i. Détails des buts et objectifs

### Objectif général

Les produits de microfinance de la KfW et de ses partenaires en RDC prennent en compte les besoins des groupes cibles et visent un renforcement de l'autonomisation financière du groupe cible, surtout des femmes

### 1er objectif spécifique

La KfW et ses partenaires en RDC connaissent les effets directs et indirects des différents produits de microfinance sur l'autonomisation économique du groupe cible et surtout des femmes à la base d'une enquête menée sur l'axe Kinshasa-Matadi-Kikwit

### 2ème objectif spécifique

Les institutions financières orientées vers la microfinance ont reçu des recommandations pour adapter leurs produits afin d'augmenter les effets d'autonomisation économique du groupe cible et surtout des femmes

### Résultat 1.1

Une enquête qualitative visant les résultats des différents produits de microfinance sur l'autonomisation économique (*narrative, anecdotal storytelling*)

### Résultat 1.2

Une enquête quantitative visant les résultats des différents produits de microfinance sur la création d'emploi et sur l'autonomisation économique

### Résultat 2.1

Présentation et discussion des résultats dans un atelier et élaboration participative de recommandations visant une augmentation de l'autonomisation économique

### Résultat 2.2

Des recommandations pratiques et concrètes pour la KfW et d'autres parties prenantes visant à augmenter les effets d'autonomisation économique à l'aide de microfinance

## j. Questionnaire quantitatifs (Entrepreneurs)

### Introduction

#### 1. Informations générales personnelles

1. Genre ☐ homme ☐ femme  
*pour la suite, posez la question approprié pour homme/femme (p.ex : utilisateur/utilisatrice)*
2. Nom \_\_\_\_\_
3. Vous habitez dans quelle commune et quel quartier?  
Commune : \_\_\_\_\_ Quartier : \_\_\_\_\_  
  
Vous avez quel âge ? \_\_\_\_\_  
*(En cas il/elle ne connaît pas l'âge exactement)*

18 – 21 ans	<input type="checkbox"/>	36 – 40 ans	<input type="checkbox"/>	56 – 60 ans	<input type="checkbox"/>
22 – 24 ans	<input type="checkbox"/>	41 – 45 ans	<input type="checkbox"/>	61 – 65 ans	<input type="checkbox"/>
25 – 30 ans	<input type="checkbox"/>	46 – 50 ans	<input type="checkbox"/>	66 – 70 ans	<input type="checkbox"/>
31 – 35 ans	<input type="checkbox"/>	51 – 55 ans	<input type="checkbox"/>	71 – 75 ans	<input type="checkbox"/>
4. Quelle est votre langue maternelle ? \_\_\_\_\_
5. Quelle est votre niveau d'études ? \_\_\_\_\_
6. Quelle est votre état civil?  
☐ mariés ☐ divorcé/séparé ☐ veuve ☐ célibataire ☐ autre \_\_\_\_\_  
 I. Si vous êtes marié, habitez-vous avec votre partenaire ?  
☐ oui ☐ non
7. Combien d'enfants avez-vous ? \_\_\_\_\_
8. Combien des personnes sont à votre charge ? *(les enfants qui dépendent de vous et d'autres personnes qui dépendent de vous)* \_\_\_\_\_
9. En total, combien de personnes habitent dans votre ménage ? \_\_\_\_\_

#### 2. Informations générales MPME

10. Quand avez-vous monté votre entreprise ? Année \_\_\_\_\_ Mois : \_\_\_\_\_  
☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre
11. Précisément, que fait votre entreprise ? \_\_\_\_\_
12. Quelle est le type d'entreprise *(à remplir par enquêteur sans poser question – en fonction de 2b)*  
☐ petit commerce ☐ service ☐ transformation ☐ production
13. Quelle est votre chiffre d'affaires (en USD) ?  
*(période optionnelle pour le chiffre d'affaire ; S'il/elle ne le sait pas exactement, demander pour une tranche)*  
 Chiffre d'affaires : \_\_\_\_\_ par ☐ jour ☐ semaine ☐ mois  
*S'il y a des différences entre les mois, demandez pour des bons/mauvais mois.*

	Numéro de mois	Chiffre d'affaire moyenne (en USD) (après crédits)	Chiffre d'affaire moyenne (en USD) (avant crédits)
Bon mois			
Mauvais mois			

☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

14. Est-ce que votre entreprise paye la patente/est inscrite dans le registre de commerce? (*optionnel pour micro (patente) et petits/moyens (registre)*)

☐ oui, depuis (date) \_\_\_\_\_ et je paie par mois (USD) \_\_\_\_\_  
☐ non,      ☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

15. Quels sont les difficultés principales dans le travail quotidien de votre entreprise ?  
*(ne pas lire les catégories)*

Tracasseries	Accès crédit	Transport
Impôts	Accès épargne	Importation produits
Ravitaillement	Accès marché	Exportation produits
Coût de produits	Manque électricité	Santé personnelle
Pouvoir d'achat clients	Savoir faire entreprise	Santé employés
Revenu irrégulier	Compétition	Tâches ménagère
Dépenses de fonctionnement	Endettement	Manque d'eau
Pillage/vol	Insécurité juridique	Autres (préciser)

16. Vous inclus, combien de personnes travaillent dans votre entreprise?

☐ main d'œuvre familiale      ☐ personnes rémunérées

### 3. Produits de microfinance

17. En ce moment, quelles des produits de microfinance suivants utilisez vous ? (*plusieurs options sont possibles*)

a. Microcrédit individuel (question 18)	<input type="checkbox"/>	b. Compte d'épargne (question 32)	<input type="checkbox"/>
c. Crédit en groupe formel (question 42)	<input type="checkbox"/>	d. Services bancaire mobile (question 53)	<input type="checkbox"/>
e. Autre : _____			

#### 3.1. Microcrédit individuel

18. Auprès de qui avez-vous reçu votre crédit? (*si les personnes reçoivent des crédits de différentes institutions, marquer les différentes institutions*)

☐ banque : \_\_\_\_\_

☐ IMF : \_\_\_\_\_

☐ coopérative : \_\_\_\_\_

☐ informel : \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

19. Quel est le montant du crédit actuel (USD)? (*octroyé par l'institution qui nous a mis en contact*)

☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

20. Depuis combien de mois utilisez-vous le crédit actuel ? \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

21. Quelle garantie avez-vous donnée pour obtenir le crédit ?

☐ garantie matérielles: \_\_\_\_\_

☐ avaliseur: \_\_\_\_\_

☐ pas de garantie ☐ je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

22. Quand est-ce que vous avez touché votre premier crédit ? (*octroyé par l'institution qui nous a mis en contact*)

\_\_\_\_\_ mois \_\_\_\_\_ année  
☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

23. Vous êtes dans quel cycle de crédit?  
 (*octroyé par l'institution qui nous a mis en contact*)

Quelles étaient les montants des cycles ?

*Ne pas demander le montant total, qui sera calculé après par nous*

	Cycle	Montant		Cycle	Montant		Cycle	Montant
<input type="checkbox"/>	1 <sup>x</sup>		<input type="checkbox"/>	4 <sup>x</sup>		<input type="checkbox"/>	Plus de 6 <sup>x</sup>	
<input type="checkbox"/>	2 <sup>x</sup>		<input type="checkbox"/>	5 <sup>x</sup>				
<input type="checkbox"/>	3 <sup>x</sup>		<input type="checkbox"/>	6 <sup>x</sup>				
TOTAL								

☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

24. Quel est le taux d'intérêt du dernier crédit ? \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

25. (*pour les personnes qui ne connaissent pas*) : Sur le crédit actuel, combien devrez-vous rembourser en total

\_\_\_\_\_ USD ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

26. Quelle est la durée du dernier crédit? (*mois*) \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

27. Combien de mois après avoir reçu le dernier crédit deviez-vous commencer à rembourser ?  
 (*période de grâce*) \_\_\_\_\_

☐ Pas de période de grâce ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

28. Avec quelle fréquence est-ce que vous devez rembourser ?

☐ hebdomadaire ☐ mensuel ☐ autre fréquence : \_\_\_\_\_  
☐ irrégulièrement

☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre



29. Comment est-ce que vous avez utilisé les crédits ? (tous les crédits de l'institution qui nous a mis en contact)

Entreprise/moyens de production	<input type="checkbox"/>	Épargne	<input type="checkbox"/>
Entreprise/diversification d'activité	<input type="checkbox"/>	Immobilier	<input type="checkbox"/>
Entreprise/emplois et salaires	<input type="checkbox"/>	frais d'administration (patente, registre, impôts...)	<input type="checkbox"/>
Santé	<input type="checkbox"/>	Consommation foyer (alimentation)	<input type="checkbox"/>
Education	<input type="checkbox"/>		
Autres (préciser)			<input type="checkbox"/>

30. Pourquoi avez-vous choisi cette institution ?

Proximité	<input type="checkbox"/>	Je n'en connais pas d'autres	<input type="checkbox"/>
Conditions favorables	<input type="checkbox"/>	Publicité / Agent de client	<input type="checkbox"/>
Sur recommandation	<input type="checkbox"/>	Autres	<input type="checkbox"/>

(Si l'interlocuteur n'a pas de compte d'épargne, posez la question suivante)

31. Vous n'avez pas de compte d'épargne, de quelle manière déposez-vous votre argent ?

\_\_\_\_\_ ☐ Je ne veux pas répondre

### 3.2. Compte d'épargne

32. Combien des comptes d'épargnes avez-vous?

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ plus : \_\_\_\_\_ ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

33. Est-ce que le compte d'épargne principal est auprès de la même institution que celle où vous touchez le crédit ?

☐ oui ☐ non

34. Depuis quand êtes-vous utilisateur d'un compte bancaire (ans et mois, si possible)?

\_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

35. Est-ce que vous êtes le seul propriétaire de ce compte (principal) ?

☐ oui ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

Non, l'autre propriétaire est ☐ Époux (se) ☐ Autre membre de famille

☐ Partenaire d'affaire ☐ Autres : \_\_\_\_\_

36. Est-ce que vous déposez l'argent volontairement où bien parce que c'est une condition de l'IMF pour obtenir un crédit ?

☐ volontairement ☐ condition IMF ☐ les deux ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

37. Avec quelle fréquence est-ce que vous déposez de l'argent

☐ hebdomadaire ☐ mensuel ☐ autre fréquence : \_\_\_\_\_

☐ irrégulièrement ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

38. Combien est-ce que vous déposez en moyenne chaque fois que vous déposez de l'argent ? (*S'il/elle ne sait pas la moyenne, demande pour les tranches*)

\_\_\_\_\_ ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

39. Quels sont les frais d'entretien du compte d'épargne ? \_\_\_\_\_ par \_\_\_\_\_ (mois ou ans)

☐ gratuit ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

40. Avez-vous déjà utilisé vos épargnes? (*ne pas dire les options possibles*)

☐ non ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

☐ Oui, je l'ai utilisé pour

Entreprise/moyens de production	<input type="checkbox"/>	Épargne	<input type="checkbox"/>
Entreprise/diversification d'activité	<input type="checkbox"/>	Immobiliers	<input type="checkbox"/>
Entreprise/emplois et salaires	<input type="checkbox"/>	frais d'administration (impôts, patente, registre etc.)	<input type="checkbox"/>
Santé	<input type="checkbox"/>	Consommation foyer (alimentation)	<input type="checkbox"/>
Education	<input type="checkbox"/>	Enterrement	<input type="checkbox"/>
Mariage	<input type="checkbox"/>	Prêté à des tiers	<input type="checkbox"/>
Urgence	<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/> Autres (préciser)			

41. Utilisez-vous d'autres formes d'épargne (informelle ; p.ex. tontines, thésaurisation) ?

☐ non ☐ oui, \_\_\_\_\_

### 3.3. Crédit en groupe formel

42. Combien des membres sont dans votre groupe de crédit ? \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

43. Depuis quand votre groupe de crédit existe-t-il? \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

44. Quel est le montant du crédit actuel (USD)? (*octroyé par l'institution qui nous a mis en contact*)

\_\_\_\_\_ ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

45. Depuis combien de mois utilisez-vous le crédit actuel ? \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

46. Vous êtes dans quel cycle de crédit?

(*octroyé par l'institution qui nous a mis en contact*)

Quelles étaient les montants des cycles ?

*Ne pas demander le montant total, qui sera calculé après par nous*

	Cycl e	Montant		Cycl e	Montant		Cycl e	Montant
<input type="checkbox"/>	1 <sup>x</sup>		<input type="checkbox"/>	4 <sup>x</sup>		<input type="checkbox"/>	Plus de 6 <sup>x</sup>	
<input type="checkbox"/>	2 <sup>x</sup>		<input type="checkbox"/>	5 <sup>x</sup>				
<input type="checkbox"/>	3 <sup>x</sup>		<input type="checkbox"/>	6 <sup>x</sup>				
TOTAL								

☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

47. Quel est le taux d'intérêt du dernier crédit ? \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

48. (pour les personnes qui ne connaissent pas) : Sur le crédit actuel, combien devrez-vous rembourser en total

\_\_\_\_\_ USD \_\_\_\_\_ ☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

49. Quelle est la durée du dernier crédit? (mois) \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

50. Combien de mois après avoir reçu le dernier crédit deviez-vous commencer à rembourser ? (période de grâce) \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

51. Avec quelle fréquence est-ce que vous devez rembourser ?

☐ hebdomadaire      ☐ mensuel      ☐ autre fréquence : \_\_\_\_\_  
☐ irrégulièrement

☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

52. Avez-vous déjà utilisé votre crédit? (ne pas dire les options possibles)

☐ non, ...      ☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre      ☐ oui, je l'ai utilisé pour ....

Entreprise/moyens de production	<input type="checkbox"/>	Prêté	<input type="checkbox"/>
Entreprise/diversification d'activité	<input type="checkbox"/>	Immobilisations	<input type="checkbox"/>
Entreprise/emplois et salaires	<input type="checkbox"/>	Impôts	<input type="checkbox"/>
Santé	<input type="checkbox"/>	Frais d'administration	<input type="checkbox"/>
Education	<input type="checkbox"/>	Consommation foyer	<input type="checkbox"/>
Mariage	<input type="checkbox"/>	Enterrement	<input type="checkbox"/>
Autres (préciser)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

### 3.4.Services bancaires mobile

53. Quel type de services bancaire mobile utilisez-vous? \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

54. Est-ce au sein de votre institution financière ?

☐ oui      ☐ non      ☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

55. Êtes-vous content avec ce produit ?

☐ oui      ☐ non      ☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

Commentaire \_\_\_\_\_

### 3.5.Services non-financiers / formation financière

56. Avez-vous reçu une formation financière par votre institution financière?

☐ oui  
☐ non

57. Êtes-vous satisfait avec cette formation

☐ non ☐ oui

Commentaires \_\_\_\_\_

58. Quels contenus de la formation étaient les plus utiles pour vous ? \_\_\_\_\_

59. Est-ce que vous utilisez le savoir faire de la séance de formation ? (réponse ci-dessus)

☐ non ☐ oui

Commentaires \_\_\_\_\_

60. Est-ce que vous avez un livre de comptabilité,

Est-ce que vous avez un livre de caisse ? (en cas d'un micro entrepreneur)

☐ oui ☐ non

61. Avez-vous reçu des formations en gestion d'entreprise

☐ non ☐ oui, par (nom de l'institut de formation, école) \_\_\_\_\_

### 3.6. Difficultés

Parlons des difficultés. Je vous rappelle que vos réponses seront rendus anonymes et traitées avec confidentialité absolue. L'équipe de recherche n'a aucune affiliation avec les institutions financières donc si vous désirez exprimer de la critique, cela n'a aucun effet sur vos services financiers.

62. Si vous aviez le choix, est-ce que vous choisiriez le même crédit avec la même institution ?

☐ oui ☐ non ☐ Je ne sais pas ☐ Je ne veux pas répondre

Pourquoi ? \_\_\_\_\_

63. Avez-vous (maintenant ou dans le passé) eu des problèmes à rembourser le crédit ?

☐ non ☐ oui ☐ Je ne sais pas ☐ Je ne veux pas répondre

Pourquoi ? \_\_\_\_\_

## 4. Création d'emploi/MPME

64. Aviez-vous dès le début de vos activités des employés ? Si oui, combien ?

Forme de contrat	# hommes	# femmes
Pas de contrat / journalier		
Contrat verbal/pas de contrat écrit		
Contrat écrit		

65. Combien d'employés avez-vous maintenant ?

Forme de contrat	# hommes	# femmes
Pas de contrat / journalier		
Contrat verbal/pas de contrat écrit		
Contrat écrit		

66. Combien d'employées aviez-vous juste avant la réception du premier crédit ?

Forme de contrat	# hommes	# femmes
Pas de contrat / journalier		
Contrat verbal/pas de contrat écrit		
Contrat écrit		

Quelle est la raison principale pour ... (augmentation/diminution/stagnation)?

\_\_\_\_\_

67. Combien sont vos charges de personnel aujourd'hui (USD) ? \_\_\_\_\_

68. Combien étaient vos charges de personnel avant le crédit (USD) ? \_\_\_\_\_

69. Aimerez-vous engager plus de personnes ?

☐ oui ☐ non ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

70. Allez-vous engager plus de personnel dans les six mois qui vont suivre ?

☐ oui ☐ no ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

(S'il aimerait engager mais ne va pas le faire, posez la question suivante) :

71. Quels sont les barrières (plusieurs possibilités, ne pas lire les options) ?

Couts de travail (salaires)		Accès crédit	
Droit du travail (lois)		Accès épargne	
Tracasseries		Accès marché	
Endettement		Compétition	
Revenu irrégulier		Autres	

## 5. Autonomisation économique

### 5.1. Domaine 1 : Progrès économique

#### Augmentation de revenus / Productivité

72. De combien sont vos bénéfices (*profits*) mensuels (nets) ?

*S'il y a des différences entre les mois, demandez pour des bons/mauvais mois.*

	Numéro de mois	Bénéfice moyen (en USD) (aujourd'hui)	Bénéfice moyen (en USD) (avant crédits)
Bon mois			
Mauvais mois			

73. Avez-vous d'autres activités économiques à coté de l'activité financée?

☐ non ☐ Je ne sais pas ☐ ne veut pas répondre

☐ Si oui,

lesquelles \_\_\_\_\_

74. Après avoir reçu le crédit est-ce que la quantité d'heures que vous travaillez par jour a changé ?

☐ non ☐ a diminué ☐ a augmenté

**Accès au marché pour l'entreprise**

75. Depuis la réception du crédit, faites-vous les achats pour votre entreprise dans d'autres marchés ?  
☐ oui      ☐ non      ☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

76. Depuis la réception du crédit, achetez-vous des quantités plus grandes?  
☐ oui      ☐ non      ☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

77. Est-ce que ca se manifeste dans des prix d'achat meilleurs?  
☐ oui      ☐ non      ☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

78. En tant qu'entrepreneur, qu'est-ce que vous offrez aujourd'hui (*produits, services offerts*)?  
 \_\_\_\_\_

79. Qu'est-ce que vous offriez avant avoir reçu le microcrédit ?  
 \_\_\_\_\_

80. Est-ce que vous offrez vos services/vos produits dans des endroits différents qu'avant avoir reçu le microcrédit? (*et pourquoi ?*)

☐ non

☐ oui, parce que \_\_\_\_\_

☐ Je ne sais pas      ☐ ne veut pas répondre

*Si oui, poser la question suivante*

81. Est-ce que le changement de localité a changé la situation de l'entreprise ?

☐ non

☐ amélioration

☐ détérioration

**Consommation / Possession**

82. Comment habitez-vous ? (*Donnez des possibilités*)

I. ☐ Je suis propriétaire de maison ; Qui a acheté la maison ? \_\_\_\_\_

II. ☐ Je suis locataire ; Qui paye la plupart du loyer ? \_\_\_\_\_

III. ☐ J'habite dans la maison d'un membre de famille / d'un ami

IV. ☐ Autres; \_\_\_\_\_

83. Avant avoir reçu le crédit, comment habitez-vous ?

I. ☐ J'étais propriétaire de maison ; Qui a acheté la maison ? \_\_\_\_\_

II. ☐ J'étais locataire ; Qui paye la plupart du loyer ? \_\_\_\_\_

III. ☐ J'habitais dans la maison d'un membre de famille / d'un ami

IV. ☐ Autres; \_\_\_\_\_

84. Aujourd'hui, avez-vous des difficultés à couvrir vos coûts de vie quotidiens dans un des domaines mentionnées: (*Lire les possibilités, plus d'un domaine possible*)

☐ non

Si oui, lesquels : ☐ nourriture    ☐ loyer    ☐ transport    ☐ vêtements  
☐ santé    ☐ éducation

85. Avant avoir reçu le crédit, aviez-vous des difficultés à couvrir vos coûts de vie quotidiens dans un



<p>des domaines suivants : (<i>Lire les possibilités, plus d'un domaine possible</i>)</p> <p><input type="checkbox"/> non</p> <p>Si oui, lesquels : <input type="checkbox"/>nourriture   <input type="checkbox"/>loyer   <input type="checkbox"/>transport   <input type="checkbox"/>vêtements  <input type="checkbox"/>santé   <input type="checkbox"/>éducation</p> <p>86. Avez-vous acheté des objets de valeur depuis la réception du microcrédit?</p> <p><input type="checkbox"/> non  <input type="checkbox"/> Si oui, lesquels : _____</p> <p>87. Auriez-vous été capable d'effectuer ces achats sans la réception du microcrédit?</p> <p><input type="checkbox"/> oui   <input type="checkbox"/> non</p> <p>88. Qui est-ce qui a pris la décision pour cet achat ?</p> <p><input type="checkbox"/> moi   <input type="checkbox"/> époux (se)   <input type="checkbox"/> ensemble   <input type="checkbox"/> autre</p>
<p><b>Conditions de vie améliorées</b>  <b>(dépenses moyennes pour nourriture, éducation / santé)</b></p>
<p>89. Aujourd'hui, combien de fois mangez-vous par jour?</p> <p><input type="checkbox"/> 1   <input type="checkbox"/> 2   <input type="checkbox"/> 3   <input type="checkbox"/> 4   <input type="checkbox"/> 5   <input type="checkbox"/> plus de 5 fois par jour</p> <p>90. Avant avoir reçu le crédit, combien de fois mangiez-vous par jour?</p> <p><input type="checkbox"/> 1   <input type="checkbox"/> 2   <input type="checkbox"/> 3   <input type="checkbox"/> 4   <input type="checkbox"/> 5   <input type="checkbox"/> plus de 5 fois par jour</p> <p>91. Combien de vos enfants d'âge scolaire vont à l'école en ce moment?</p> <p>_____ de _____ enfants (d'âge scolaire) en totale.</p> <p>92. Avant avoir reçu le crédit, combien de vos enfants d'âge scolaire allaient à l'école ?</p> <p>_____ de _____ enfants (d'âge scolaire) en totale.</p> <p>93. Quelle qualité de soins médicaux pouvez vous payer en cas de maladies ? (<i>Lire les possibilités</i>)</p> <p><input type="checkbox"/> très bons   <input type="checkbox"/> suffisant   <input type="checkbox"/> insuffisant   <input type="checkbox"/> pas d'accès du tout</p> <p>94. Avant avoir reçu le crédit, quelle qualité de soins médicaux pouviez vous payer en cas de maladies ? (<i>Lire les possibilités</i>)</p> <p><input type="checkbox"/> très bons   <input type="checkbox"/> suffisant   <input type="checkbox"/> insuffisant   <input type="checkbox"/> pas d'accès du tout</p>
<p><b>5.2. Domaine deux: Marges de décisions</b></p>
<p><b>Contribution aux revenus du ménage</b></p>
<p>95. Après avoir reçu le crédit, est-ce que votre contribution financière au ménage a changé ? Si oui, comment ?</p> <p><input type="checkbox"/> non, pas de change   <input type="checkbox"/> diminué   <input type="checkbox"/> augmenté</p> <p>96. Qui est-ce qui contribue la majorité du budget du ménage ?</p> <p><input type="checkbox"/> moi même   <input type="checkbox"/> mon époux(se)   <input type="checkbox"/> quelqu'un d'autre _____</p>
<p><b>Changement de répartition des tâches aux ménages</b></p>
<p>97. Après avoir reçu le crédit est-ce que la quantité d'heures pour vos tâches ménagères par jour a changé ?</p> <p><input type="checkbox"/> non   <input type="checkbox"/> a diminué   <input type="checkbox"/> a augmenté</p> <p>98. Après avoir reçu le crédit, avez-vous plus de soutien pour les tâches de ménages ?</p>

<div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-bottom: 10px;"> <span><input type="checkbox"/> non</span> <span><input type="checkbox"/> Oui</span> <span><input type="checkbox"/> plus de soutien</span> <span><input type="checkbox"/> moins de soutien</span> </div> <div>             Commentaires _____           </div>
<b>Contrôle amélioré sur les ressources dans le ménage</b>
<p>99. Aujourd'hui, qui est-ce qui décide des dépenses du foyer ? (<i>plusieurs réponses possibles</i>) (<i>soit : qui gère la mise commune / qui met de l'argent à la maison</i>) ?</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-bottom: 10px;"> <span><input type="checkbox"/> Moi</span> <span><input type="checkbox"/> Époux (se)</span> <span><input type="checkbox"/> D'autre, _____</span> </div> <p>100. Avant avoir reçu le crédit, qui est-ce qui décide des dépenses du foyer ? (<i>plusieurs réponses possibles</i>) (<i>soit : qui gère la mise commune / qui met de l'argent à la maison</i>) ?</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-bottom: 10px;"> <span><input type="checkbox"/> Moi</span> <span><input type="checkbox"/> Époux (se)</span> <span><input type="checkbox"/> D'autre, _____</span> </div> <p>101. Pensez-vous que vous avez plus d'influence sur les dépenses de votre ménage qu'avant le crédit ? <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non</p> <p>Pourquoi : _____</p>
<b>Fragilité (Cadre juridique, sécurité physique)</b>
<p>102. Face à un problème avec votre entreprise, est-ce que vous prendriez action juridique ?</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-bottom: 10px;"> <span><input type="checkbox"/> Oui</span> <span><input type="checkbox"/> Non</span> <span><input type="checkbox"/> Je ne sais pas</span> </div> <p>Commentaire (<i>optionnel</i>) _____</p> <hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin: 10px 0;"/> <p>103. Est-ce que la réception du crédit a amélioré votre situation sécuritaire (<i>physique, personnellement</i>) ?</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-bottom: 10px;"> <span><input type="checkbox"/> Oui</span> <span><input type="checkbox"/> Je ne sais pas</span> <span><input type="checkbox"/> Non</span> </div> <p>Commentaire : (<i>optionnel</i>) _____</p> <hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin: 10px 0;"/> <p>104. Comment est-ce que votre entreprise est influencée par les développements politiques en RDC ?</p> <div style="display: flex; flex-wrap: wrap; margin-bottom: 10px;"> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> 5=beaucoup d'influence</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> 4=plutôt influencé</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> 3=moyen</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> 2=plutôt pas influencé</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> 1 =pas d'influence</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> je ne sais pas</div> <div style="width: 33%;"><input type="checkbox"/> ne veut pas répondre</div> </div> <p>Commentaire (<i>optionnel</i>): _____</p> <hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin: 10px 0;"/>



**105. L'avenir**

S'il vous plaît d'imaginer une échelle avec des étapes numérotées de zéro en bas à 10 au sommet.

Le sommet de l'échelle représente la meilleure vie possible pour vous et le bas de l'échelle représente la pire vie possible

A votre avis, sur quel échelon est-ce que vous vous tenez en ce moment personnellement?

D'après vous, sur quel échelon est ce que vous vous tiendrez cinq ans dans l'avenir (échelle-futur)

Et votre entreprise ? Sur quel échelon est-elle ?

Sur quel échelon elle se trouvera 5 ans dans l'avenir ?



Commentaires

Personnellement			Entrepreneurial		
Aujourd'hui		5 ans dans l'avenir	Aujourd'hui		5 ans dans l'avenir
10		10	10		10
9		9	9		9
8		8	8		8
7		7	7		7
6		6	6		6
5		5	5		5
4		4	4		4
3		3	3		3
2		2	2		2
1		1	1		1

Clôture :

- Est-ce que vous avez des questions pour nous ?
- Un dernier message/une dernière information que vous tenez partager avec nous ?

- 
- Nous vous remercions

## **k. Questionnaire qualitatif (Entretien d'expert)**

### **Exemple : FEC (Fédération des Entreprises au Congo)**

#### **Stratégies:**

- Pouvez-vous nous présenter en quelques mots les activités principales de la Fédération des Entreprises du Congo (FEC) ?
- Est-ce que l'État prévoit des programmes pour soutenir les MPME ? Comment jugez-vous ces programmes ?

#### **MPME**

- (Quel taux du PIB est généré par les MPME en RDC ?) (estimation)
- Quelles sont les caractéristiques des MPME en RDC ? (taille/définitions officielles), chiffre d'affaires, pourcentage du secteur dans le formel/l'informel)
- Comment coopérez-vous concrètement avec les PME ? Est-ce que vous êtes aussi chargé- des Micro-entreprises ? (Si non, qui en est - responsable ?)
- Quels accès ont les MPME aux services financiers ? Quelles barrières empêchent les MPME d'accéder aux produits de microfinance ?
- Connaissez-vous la répartition homme/femme travaillant dans des MPME ?
- Quels sont les salaires minimaux en RDC ? (Qui en est responsable si ce n'est pas le Ministère PME ?)
- Est-ce que vous coopérez avec des organisations offrant des formations professionnelles aux micro, petits et moyens entrepreneurs ?

#### **Création d'emploi**

- Renforcez-vous la création d'emploi des MPME par des stratégies spécifiques ? (Comment ? Par quels mécanismes ?)
- Quelles sont les conditions pour que les MPME créent des postes salariés ?
- Quelles sont les barrières ? Est-ce que les lois du droit du travail/protectrices des salariés découragent la création d'emploi formalisé ? La motivation générale de créer de l'emploi formel ?

#### **Secteur formel/informel**

- Quelle est la taille du secteur informel en RDC ?
- Comment vous interagissez avec le secteur informel ?

- Comment le gouvernement supporte-t-il le secteur informel ? (Comment est-ce qu'il le réprime?)
- Que fait l'État pour encourager la formalisation des entreprises informelles ?
- Quelles sont les conditions pour être considéré comme entreprise formelle au Congo ?

### **Institutions financières décentralisées**

- Travaillez-vous avec des institutions financières ? (Difficultés et avantages de la coopération ?) Quel est le but de cette coopération ?
- Avez-vous l'impression que depuis la croissance de l'offre de produits de microfinance, les activités économiques gérées par des MPME à Kinshasa se sont améliorées ?
- D'après vous, comment est-ce qu'on peut mesurer l'impact des produits de microfinance sur l'économie locale ?

### **Cadre juridique/Genre**

- Combien d'entrepreneurs organisés auprès de la FEC sont des femmes ? Quelle est la répartition des femmes entrepreneurs entre les micro, petites et moyennes entreprises ?
- D'après vous, comment est-ce que le « Code de la famille » affecte les femmes entrepreneurs en RDC ?
- Avez-vous des stratégies pour surmonter les défis du cadre juridique concernant le genre ?
- Est-ce qu'il y a des lois pour renforcer l'émancipation des femmes dans le secteur des MPME ? (p. ex. des lois pour la maternité, des quotas par genre). Comment sont-elles appliquées ?

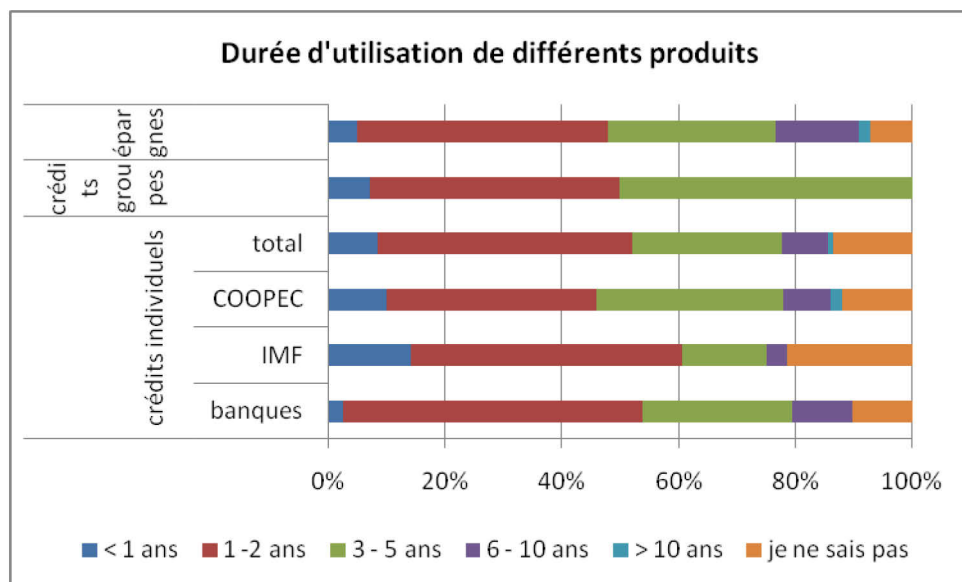
### **Autres**

- Avec qui d'autre devrait-on parler ?

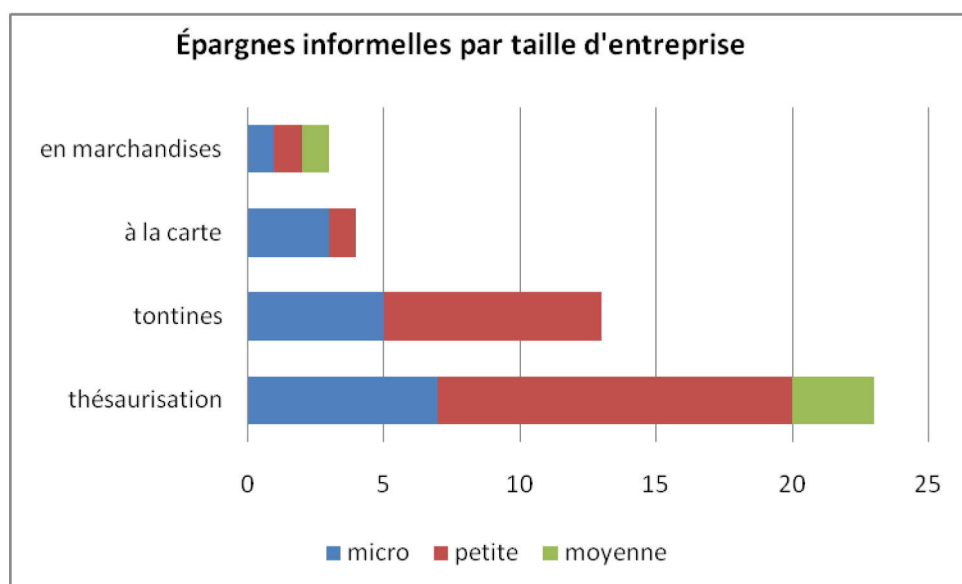
## I. Données sur l'utilisation des PMF

**Tableau A : Montant de crédit par institution (en USD)**

	Banques			IMF			COOPEC		
	F	H	Total indiv.	F	H	Total indiv.	F	H	Total indiv.
Crédits individuels actuels									
Moyenne	5.107	25.830	18.923	570	3.213	2.269	2.248	2.165	2.223
min.	500	1.000	500	150	400	150	217	163	163
max.	10.000	100.000	100.000	1.500	10.000	10.000	30.000	5.000	30.000
Total des crédits reçus dans le temps									
Moyenne	10.184	50.236		1.117	6.447		4.673	9.094	
Crédits groupe actuel (pas désagrégés par genre)									
Moyenne	n/a			Moyenne		436	Moyenne		500
min.				Min.		150	Min.		500
max.				max		1.000	Max		500



**Graphique E : Durée d'utilisation de PMF**



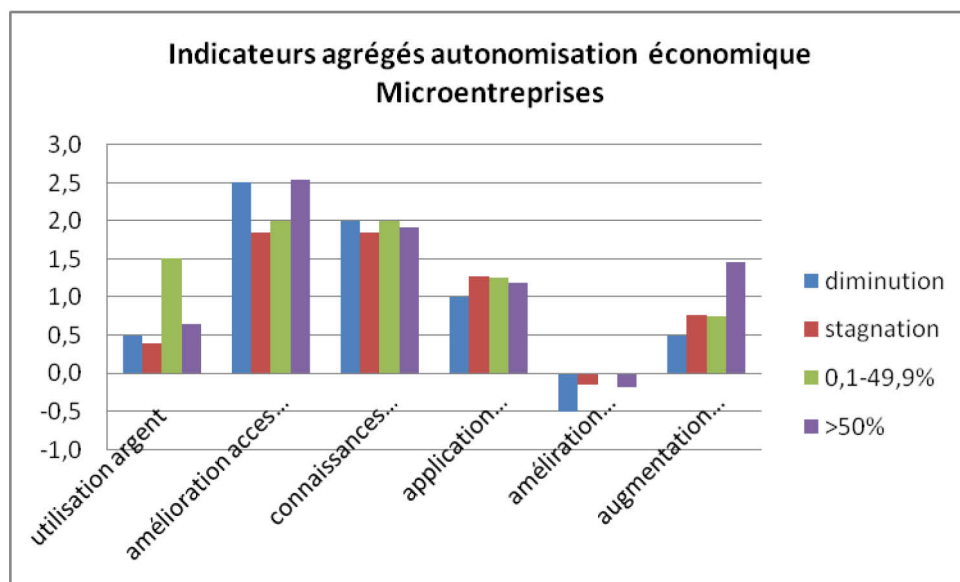
Graphique F : Épargnes informelles par taille d'entreprise

### m. Analyse autonomisation économique par indicateurs agrégés

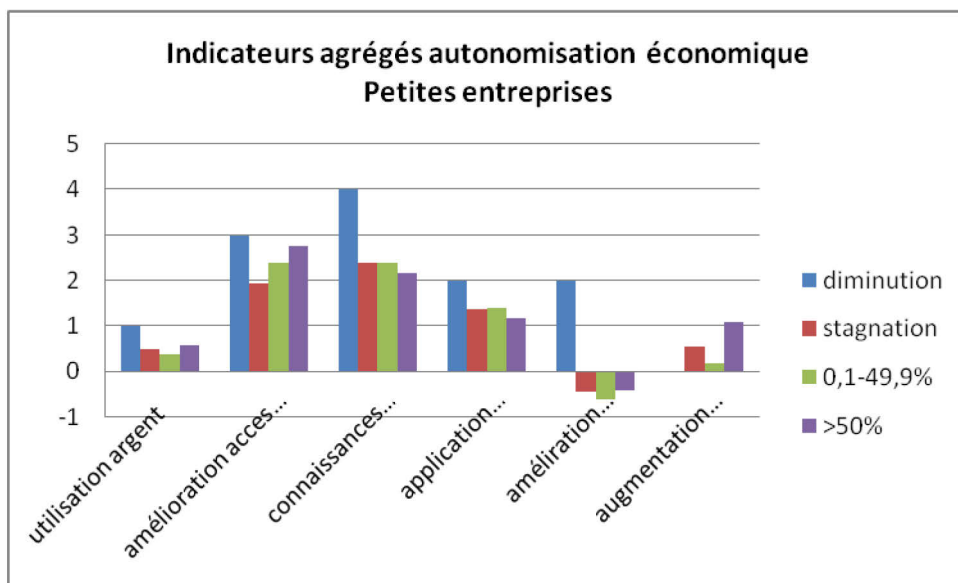
Tableau B : Analyse autonomisation économique par indicateurs agrégés

				moyenne de changements						
évolution chiffre d'affaires	#	% de l'échantillon	bénéfices	utilisation argent	amélioration acc- ces marché	connaissances financières	application con- naissances	amélioration con- ditions de vie	augmentation indépendance financière	
Micros	Augmentation moyenne du chiffre d'affaires de MICROS ENTREPRISES 29,1 %									
	diminution	2	3,5 %	- 38,37 %	0,5	2,5	2,0	1,0	- 0,5	0,5
	stagnation	38	66,7 %	5,89 %	0,4	1,8	1,8	1,3	- 0,2	0,8
	0,1-49,9 %	4	7,0 %	83,03 %	1,5	2,0	2,0	1,3	0,0	0,8
	>50 %	11	19,3 %	242,75 %	0,6	2,5	1,9	1,2	- 0,2	1,5
	n/d	2	3,5 %	0,0 %	0,0	0,5	1,5	1,5	- 0,5	0,0
	total micros	57		62,3 %	0,5	2,0	1,9	1,2	- 0,2	0,9

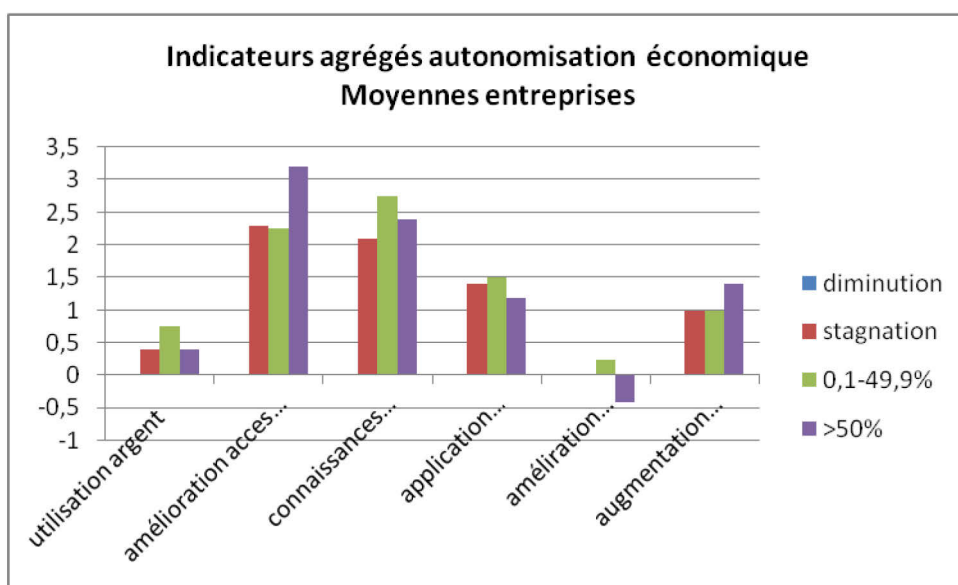
Petites	Augmentation moyenne du chiffre d'affaires des PETITES ENTREPRISES 39,0 %									
	diminution	1	1,9 %	-77,8 %	1	3	4	2	2	0
	stagnation	32	60,4 %	23,5 %	0,5	1,9	2,4	1,4	- 0,4	0,6
	0,1-49,9%	5	9,4 %	75,19 %	0,4	2,4	2,4	1,4	- 0,6	0,2
	>50 %	13	24,5 %	76,1 %	0,6	2,8	2,2	1,2	- 0,4	1,1
	n/d	2	3,8 %		0,5	1,5	1,5	1,0	- 0,5	0,5
	<b>total petites</b>	<b>53</b>		<b>37,5 %</b>	<b>0,5</b>	<b>2,2</b>	<b>2,3</b>	<b>1,3</b>	<b>- 0,4</b>	<b>0,6</b>
Moyennes	Augmentation moyenne du chiffre d'affaires des MOYENNES ENTREPRISES 46,3 %									
	diminution	0								
	stagnation	10	50,0 %	17,6 %	0,4	2,3	2,1	1,4	0,0	1,0
	0,1-49,9 %	4	20,0 %	118,60 %	0,8	2,3	2,8	1,5	0,3	1,0
	>50 %	5	25,0 %	178,66 %	0,4	3,2	2,4	1,2	- 0,4	1,4
	n/d	1	5,0 %	n.d	0	2	2	1	1	0
	<b>total moyennes</b>	<b>20</b>		<b>83,1 %</b>	<b>0,5</b>	<b>2,5</b>	<b>2,3</b>	<b>1,4</b>	<b>0,0</b>	<b>1,1</b>



**Graphique G : Indicateurs agrégés (microentreprises)**

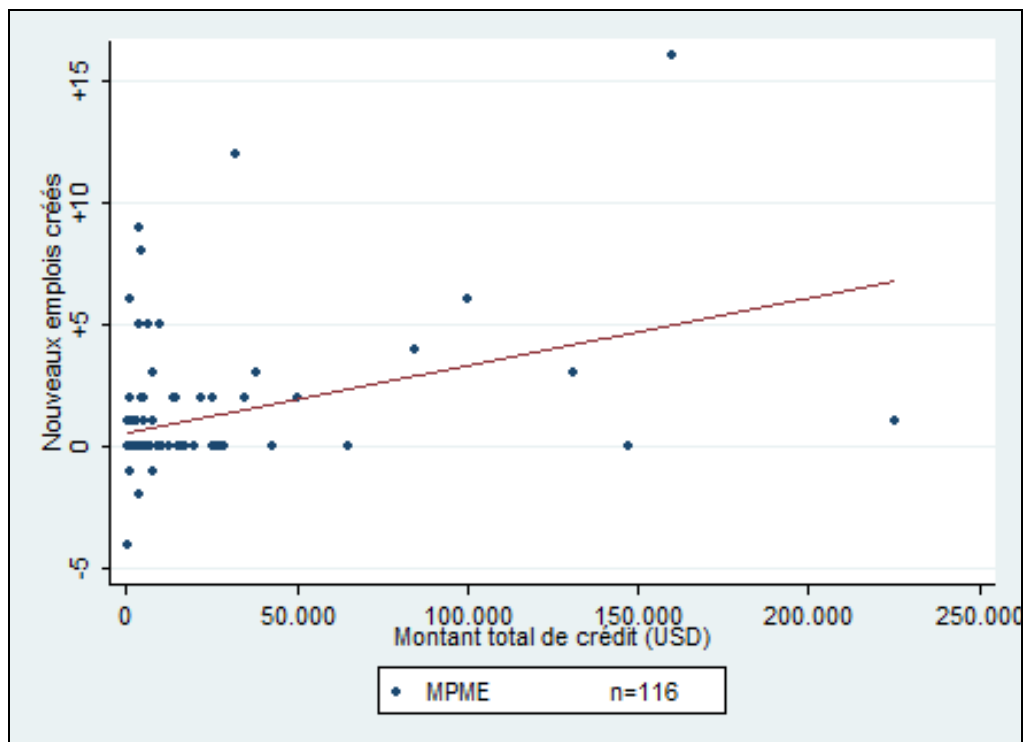


**Graphique H : Indicateurs agrégés (petites entreprises)**



**Graphique I : Indicateurs agrégés (moyennes entreprises)**

## n. Corrélations : création d'emploi



Graphique J : Nombre d'employés en fonction des crédits

Tableau C : Nombre d'employés en fonction des crédits

regr creation credit						
Source	SS	df	MS			
Model	54.5375512	1	54.5375512	Number of obs = 114		
Residual	740.383501	112	6.61056698	F( 1, 112) = 8.25		
Total	794.921053	113	7.03469958	Prob > F = 0.0049		
				R-squared = 0.0686		
				Adj R-squared = 0.0603		
				Root MSE = 2.5711		
creation	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
credit	.0000193	6.72e-06	2.87	0.005	5.98e-06	.0000326
_cons	.7064396	.2653109	2.66	0.009	.1807601	1.232119



## o. Plan de travail

**Tableau D : Plan de travail**

<b>Semaines 1-6 : Collecte de données</b>		
<b>Semaine</b>	<b>Dates</b>	<b>Activités</b>
1	1-5 Août 2012	Arrivée, briefing sécurité, rencontres ambassade et KfW à KIN
2	6-12 Août	Préparation : Atelier initial, choix coopérateurs étudiants, finalisation questions de recherche
3	13-19 Août	Entretiens avec experts et adaptation de l'approche
4	20-26 Août	Formation coopérateurs, début d'enquête quantitatif à KIN
5	27 Août-2 Sept	Entretiens quantitatifs à KIN
6	3-9 Septembre	Entretiens qualitatifs et FG à KIN, Matadi et Kikwit
<b>Semaines 7-13 : Analyse, rapport, restitution de résultats</b>		
7	10-16 Sept.	Finalisation entretiens et analyse de données
8	17-23 Sept.	Analyse de données, structure rapport
9	24-30 Sept.	Rapport final
10	1-7 Oct.	Rapport final
11	8-14 Oct.	Draft finalisé, attente de feedback, excursion
12	15-21 Oct.	Préparation atelier final, incorporation de feedback
13	22-25 Oct.	Atelier final (2 jours), incorporation de résultats, vol de retour le 26 Oct.



## Liste der SLE Publikationen von 2000-2012

<b>Ilse Hoffmann, Lloyd Blum, Lena Kern, Enno Mewes, Richard Oelmann: Achieving Food Security in a Post Conflict Context, Recommendations for a Farmer Field School Approach in the Greenbelt of South Sudan.</b> Berlin 2012	S253
<b>Erik Engel, Eva Becker, Bastian Domke, Linda Engel, Frank Erkenbrecher, Timothy Johnston, Jakob Lutz: Pour mieux se débrouiller? Autonomisation économique par l'accès aux produits de microfinance en République démocratique du Congo.</b> Berlin 2012	S252
<b>Ekkehard Kürschner, Joscha Albert, Emil Gevorgyan, Eva Jünemann, Elisabetta Mina, Jonathan Julius Ziebula: Empowering Youth, Opening up Perspectives - Employment Promotion as a Contribution to Peace Consolidation in South-East Liberia.</b> Berlin 2012	S251
<b>Conrad Dorer, Monika Schneider, Carolin Dittberner, Christian Konrad, Brigitte Reiter, René Rösler, Mattes Tempelmann, Elisabeth Bollrich, Melanie Hernandez-Sanchez: Participatory Strategic Planning of Solid Waste Management in the Republic of Moldova.</b> Berlin 2012	S250
<b>Karin Fiege, Theo Rauch, Susanne Neubert, Bela Allenberg, Christina Bollin, Erik Engel, Dirk Sprenger, Gabriele Zdunek, Ekkehard Kürschner, Helge Roxin, Michael Hagedorn, Gabi Struck, Christian Berg, Mirco Gaul, Gesa Grundmann, Anja Kühn: Entwicklungszusammenarbeit gestalten. Inhalte und Methoden für ein erfolgreiches Wirken in einem komplexen Berufsfeld.</b> Berlin 2012	S248
<b>André Fabian, Gabriele Janikowski, Elisabeth Bollrich, Ariana Fürst, Katharina Hinze, Melanie Hernandez Sanchez, Jens Treffner: Bridging the Gap - Participatory District Development Planning in the Water Supply and Sanitation Sector of the Republic of Moldova.</b> Berlin 2011	S247
<b>Steffen Weidner, Nele Bünner, Zara Lee Casillano, Jonas Erhardt, Patrick Frommberg, Franziska Peuser, Eva Ringhof, Renezita Sales-Come: Towards sustainable land-use: A socio-economic and environmental appraisal of agroforestry systems in the Philippine uplands.</b> Berlin 2011	S246
<b>Christian Berg, Mirco Gaul, Benjamin Korff, Kathrin Raabe, Johannes Strittmatter, Katharine Tröger, Valeriya Tyumeneva: Tracing the Impacts of Rural Electrification in West Nile, Uganda - A Framework and Manual for Monitoring and Evaluation.</b> Berlin 2011	S245
<b>Hildegard Schürings, Nicole Bendsen, Justin Bomda, Malte Landgraff, Peter Lappe, Eva Range, Catharina Weule: Réduction de la Pauvreté par la Microfinance ? Analyse Participative des Clubs d'Epargne et de Crédit au Cameroun.</b> Berlin 2011	S244

- Heidi Feldt**, Jan Kleine Büning, Lea Große Vorholt, Sophie Grunze, Friederike Müller, Vanessa Völkel: **Capacity Development im Bereich Management natürlicher Ressourcen - Wirkungen und Nachhaltigkeit**. Berlin 2010 S243
- Markus Fiebiger**, Sohal Behmanesh, Mareike Dreuße, Nils Huhn, Simone Schnabel, Anna K. Weber: **The Small-Scale Irrigation Farming Sector in the Communal Areas of Northern Namibia. An Assessment of Constraints and Potentials**. Berlin 2010 S242
- Ekkehard Kürschner**, Christian Henschel, Tina Hildebrandt, Ema Nevenka Jülich, Martin Leineweber, Caroline Paul: **Water-Saving in Rice Production – Dissemination, Adoption and Short Term Impacts of Alternate Wetting and Drying (AWD) in Bangladesh**. Berlin 2010 S241
- Helge Roxin**, Heidi Berkmüller, Phillip John Koller, Jennifer Lawonn, Nahide Pooya, Julia Schappert: **Economic Empowerment of Women through Microcredit - Case Study of the "Microfinance Investment and Technical Assistance Facility" (MITAF) in Sierra Leone**. Berlin 2010 S240
- Alfred Gerken**, Daniela Bese, Andrea Düchting, Henri Gebauer, Christian Rupschus, Sonja Elisabeth Starosta: **Promoting Regional Trade to Enhance Food Security. A Case Study on the Border Region of Tanzania and Zambia**. Berlin 2009 S239
- Ekkehard Kürschner**, Eva Diehl, Janek Hermann-Friede, Christiane Hornikel, Joscha Rosenbusch, Elias Sagmeister: **Impacts of Basic Rural Energy Services in Bangladesh. An Assessment of Improved Cook Stove and Solar Home System Interventions**. Berlin 2009 S238
- Ina Dupret**, Anna Heinrich, Christian Keil, Fabian Kienle, Caroline Schäfer, Felix Wagenfeld: **30 Años de Cooperación entre Bolivia y Alemania en el Sector de Riego. Impactos Logrados y Lecciones Aprendidas**. Berlin 2009 S237
- Erik Engel**, Anna Dederichs, Felix Gärtner, Jana Schindler, Corinna Wallrapp: **Développement d'une stratégie de tourisme durable dans les aires protégées du Maroc. Tome 1: Le cas du Parc National du Toubkal**. Berlin 2009 S236 Vol. I
- Erik Engel**, Anna Dederichs, Felix Gärtner, Jana Schindler, Corinna Wallrapp: **Développement d'une stratégie de tourisme durable dans les aires protégées du Maroc. Tome 2: Manuel Méthodologique. L'élaboration d'une stratégie, pas à pas**. Berlin 2009 S236 Vol. II
- Heidi Feldt**, Maren Kröger, Stefan Roman, Annelie Scheider, Magdalena Siedlaczek, Florian Warweg: **Stärkung der Zivilgesellschaft – Bewertung des DED-Beitrages in Peru in den Bereichen Demokratieförderung sowie Zivile Konfliktbearbeitung und Friedensförderung**, Berlin 2008 S235

- Ralf Arning**, Christin Bauer, Constanze Bulst, Annalena Edler, Daniel Fuchs, Alexandra Safi: **Les petites et moyennes exploitation agricoles face aux structures de supermarchés – commercialisation des produits agricoles en Tunisie et au Maroc à l'exemple de trois filières**, Berlin 2008 S234
- Gabriele Zdunnek**, Dorothee Dinkelaker, Britt Kalla, Gertraud Matthias, Rebecca Szrama, Katrin Wenz: **Child Labour and Children's Economic Activities in Agriculture in Ghana**, Berlin 2008 S233
- Christian Staiss**, Stephen Ashia, Maxwell Aziabah Akansina, Jens Boy, Kwarteng Frimpong, Bettina Kupper, Jane Mertens, Philipp Schwörer, Silvia Ullrich: **Payments for Environmental Services as an Innovative Mechanism to Finance Adaptation Measures to Climate Change in Ghana**, Berlin 2008 S232
- Erik Engel**, Nicole Piepenbrink, Jascha Scheele, Conrad Dorer, Jeremy Ferguson, Wera Leujak: **Being Prepared: Disaster Risk Management in the Eastern Visayas, Philippines**. Berlin 2007 S231
- Carola Jacobi-Sambou**, Ruth Becker, Till Bellow, Sascha Reeb, Levke Sörensen, Simon Stumpf: **Armutsmindernde Wirkungen ausgewählter Vorhaben des deutschen EZ-Portfolios in Burkina Faso**. Berlin, 2007 S230
- Heiko Harms**, Diana Cáceres, Edgar Cossa, Julião Gueze, Moritz Ordemann, Alexander Schrade, Ute Straub, Sina Uti: **Desenvolvimento Económico Local em Moçambique: m-DEL para a Planificação Distrital – um método para identificar potencialidades económicas e estratégias para a sua promoção (Vol. 1)**. Berlin 2007 S229 Vol. I
- Heiko Harms**, Diana Cáceres, Edgar Cossa, Julião Gueze, Moritz Ordemann, Alexander Schrade, Ute Straub, Sina Uti: **Guião para aplicação do m-DEL – uma ferramenta para as Equipas Técnicas Distritais (Vol. 2)**. Berlin 2007 S229 Vol. II
- Thomas König**, Jantje Blatt, Kristian Brakel, Kristina Kloss, Thorsten Nilges, Franziska Woellert: **Market-driven development and poverty reduction: A value chain analysis of fresh vegetables in Kenya and Tanzania**. Berlin 2007 S228
- Seminar für Ländliche Entwicklung (Hrsg.): Entwicklungspolitische Diskussions-tage 2007. Dokumentation zur Veranstaltung vom 24.-27. April 2007 in Berlin**. Berlin, 2007 S227
- Christian Berg**, Karin Fiege, Beate Holthusen, Gesa Grundmann, Iris Paulus, Shirley Wouters, Gabriele Zdunnek: **Teamleitung: Erfahrungen mit Aktions- und Entscheidungsorientierten Untersuchungen**. Berlin, 2007 S226
- Karin Fiege**, Saskia Berling, Ivo Cumbana, Magdalena Kilwing, Gregor Maaß, Leslie Quitzow: **Contribuição da Construção de Estradas Rurais na Redução da Pobreza? Análise de Impacto na Província de Sofala, Moçambique**. Berlin, 2006 S225

- Erik Engel**, Henrica von der Behrens, Dorian Frieden, Karen Möhring, Constanze Schaaff, Philipp Tepper: **Strategic Options towards Sustainable Development in Mountainous Regions. A Case Study on Zemo Svaneti, Georgia.** Berlin, 2006 S224
- Christian Berg**, Susanne Bercher-Hiss, Martina Fell, Alexander Hobinka, Ulrike Müller, Siddharth Prakash: **Poverty Orientation of Value Chains for Domestic and Export Markets in Ghana.** Berlin, 2006 S223
- Stephan Amend**, Jaime Cossa, Susanne Gotthardt, Olivier Hack, Britta Heine, Alexandra Kurth: **Katastrophenrisikoreduzierung als Prinzip der Ländlichen Entwicklung - Ein Konzept für die Deutsche Welthungerhilfe. (Nicaragua).** Berlin, 2006 S222
- Karin Fiege**, Saskia Berling, Ivo Cumbana, Magdalena Kilwing, Gregor Maaß, Leslie Quitzow: **Armutsminderung durch ländlichen Straßenbau? Eine Wirkungsanalyse in der Provinz Sofala, Mosambik.** Berlin, 2006 S221
- Seminar für Ländliche Entwicklung (Hrsg.): Entwicklungspolitische Diskussions-tage 2006. Dokumentation zur Veranstaltung vom 3.-6. April 2006 in Berlin.** Berlin, 2006 (nur als CD erhältlich) S220
- Ivonne Antezana**, André Fabian, Simon Freund, Eileen Gehrke, Gisela Glimmann, Simone Seher: **Poverty in Potato Producing Communities in the Central Highlands of Peru.** Berlin, 2005 S219
- Melanie Djédjé**, Jessica Frühwald, Silvia Martin Han, Christine Werthmann, Elena Zanardi: **Situation de référence pour le suivi axé sur les résultats – Étude réalisée pour le Programme de Lutte Contre la Pauvreté (LUCOP) de la Coopération Nigéro-Allemande.** Berlin, 2005 S218
- Gesa Grundmann**, Nathalie Demel, Eva Prediger, Harald Sterly, Azani Tschabo, Luzie Verbeek: **Wirkungen im Fokus - Konzeptionelle und methodische Ansätze zur Wirkungsorientierung der Arbeit des Deutschen Entwicklungsdienst im Kontext von Armutsminderung und Konflikttransformation.** Berlin, 2005 S217
- Lioba Weingärtner**, Markus Fiebiger, Kristin Höltge, Anke Schulmeister, Martin Strele, Jacqueline Were: **Poverty and Food Security Monitoring in Cambodia - Linking Programmes and Poor People's Interests to Policies.** Berlin, 2005 S216
- Seminar für Ländliche Entwicklung (Hrsg.): Entwicklungspolitische Diskussions-tage 2005. Dokumentation zur Veranstaltung vom 14.-17. März 2005 in Berlin.** Berlin, 2005 (nur als CD erhältlich) S215
- Karin Fiege**, Gesa Grundmann, Michael Hagedorn, Monika Bayr, Dorothee Heidhues, Florian Landorff, Waltraud Novak, Michael Scholze: **Zusammen bewerten - gemeinsam verändern. Instrumentarium zur Selbstevaluierung von Projekten in der Internationalen Zusammenarbeit (SEPIZ).** Berlin, 2004 S214

<b>Pascal Lopez</b> , Ulrike Bergmann, Philippe Dresrüsse, Michael Hoppe, Alexander Fröde, Sandra Rotzinger: <b>VIH/SIDA: Un nouveau défi pour la gestion des aires protégées à Madagascar - l'intégration des mesures contre le VIH/SIDA dans le travail du Parc National Ankarafantsika</b> . Berlin, 2004	S213
<b>Birgit Kundermann</b> , Mamadou Diarrassouba, Diego Garrido, Dorothe Nett, Sabine Triemer de Cruzate, Andrea Ulbrich: <b>Orientation vers les effets et contribution à la lutte contre la pauvreté du Programme d'Appui aux Collectivités Territoriales (PACT) au Mali</b> . Berlin, 2004	S212
<b>Christian Berg</b> , Mirco Gaul, Romy Lehns, Astrid Meyer, Franziska Mohaupt, Miriam Schröder: <b>Self-Assessing Good Practices and Scaling-up Strategies in Sustainable Agriculture – Guidelines for Facilitators</b> . Berlin, 2004	S211
<b>Seminar für Ländliche Entwicklung (Hrsg.): Entwicklungspolitische Diskussions-tage. Dokumentation zur Veranstaltung vom 29. März bis 1. April 2004 in Berlin</b> . Berlin, 2004	S210
<b>Iris Paulus</b> , Albert Ewodo Ekani, Jenni Heise, Véronique Hirner, Beate Kiefer, Claude Metou'ou, Ibrahim Peghouma, Sabine Schliephake: <b>Réorientation des prestations de services en milieu rural – recommandations pour le choix et le suivi des organismes d'appui. Etude pilote au Cameroun</b> . Berlin, 2003	S209
<b>Gabriele Zdunnek</b> , Christian Cray, Britta Lambertz, Nathalie Licht, Eva Rux: <b>Reduction of Youth Poverty in Cape Town, South Africa</b> . Berlin, 2003	S208
<b>Beate Holthusen</b> , Clemens Koblbauer, Iris Onipede, Georg Schwanz, Julia Weinand: <b>Mainstreaming Measures against HIV/AIDS. Implementing a new Strategy within the Provincial Government of Mpumalanga / RSA</b> . Berlin, 2003	S207
<b>Shirley Wouters</b> , Thekla Hohmann, Kirsten Lautenschläger, Matthias Lichtenberger, Daniela Schwarz: <b>Development of a Peace and Conflict Impact Assessment for Communities in the South Caucasus</b> . Berlin, 2003	S206
<b>Christian Berg</b> , Saskia Haardt, Kathleen Thieme, Ralf Willinger, Jörg Yoder: <b>Between Yaks and Yurts. Perspectives for a Sustainable Regional Economic Development in Mongolia</b> . Berlin, 2003	S205
<b>Seminar für Ländliche Entwicklung (Hrsg.): Entwicklungspolitische Diskussions-tage. Dokumentation zur Veranstaltung vom 7.-11. April 2003 in Berlin</b> . Berlin, 2003	S202
<b>Karin Fiege</b> , Corinna Bothe, Frank Breitenbach, Gerhard Kienast, Sonja Meister, Elgin Steup, António Reina, Ute Zurmühl: <b>Tourism and Coastal Zone Management. Steps towards Poverty Reduction, Conflict Transformation and Environmental Protection in Inhambane/Mozambique</b> . Berlin, 2002	S201

- Karin Fiege**, Corinna Bothe, Frank Breitenbach, Gerhard Kienast, Sonja Meister, Elgin Steup, António Reina, Ute Zurmühl: **Turismo e Gestão de Zonas Costeiras. Contribuições para Redução da Pobreza, Transformação de Conflitos e Protecção do Meio Ambiente em Inhambane /Moçambique.** Berlin, 2002 S200
- Thomas Hartmanshenn**, Komi Egle, Marc-Arthur Georges, Katrin Kessels, Anne Nathalie Manga, Andrea von Rauch, Juliane Wiesenhütter: **Integration of Food and Nutrition Security in Poverty Reduction Strategy Papers (PRSPs). A Case Study of Ethiopia, Mozambique, Rwanda and Uganda.** Berlin, 2002 S199\*
- Beate Holthusen**, Nike Durczak, Claudia Gottmann, Britta Krüger, Ulrich Häussermann, Bela Pyrkosch: **Managing Conflict - Building Peace. Strengthening Capacities of InWEnt Scholars - A Pilot Study in the Philippines.** Berlin, 2002 S198
- Oliver Wils**, Erik Engel, Caroline von Gayl, Marion Immel, Dirk Reber, Debabrata Satapathy: **Exploring New Directions in Social Marketing. An Assessment of Training Health Providers in Rajasthan/India.** Berlin, 2002 S197
- Seminar für Ländliche Entwicklung (Hrsg.): Entwicklungspolitische Diskussions-tage. Dokumentation zur Veranstaltung vom 16.-19. April 2002 in Berlin.** Berlin, 2002 S196
- Benedikt Korf**, Tobias Flämig, Christine Schenk, Monika Ziebell, Julia Ziegler: **Conflict - Threat or Opportunity? Land Use and Coping Strategies of War-Affected Communities in Trincomalee, Sri Lanka.** Berlin, 2001 S195
- Inge Remmert Fontes, Ulrich Alff (Editor)**, Regine Kopplow, Marion Miketta, Helge Rieper, Annette Wulf: **Review of the GTZ Reintegration Programme in War-Affected Rural Communities in Sierra Leone.** Berlin, 2001 S194
- Andreas Groetschel**, Reynaldo R. Aquino, Inga Buchholz, Anja Ibkendanz, Tellita G. Mazo, Novie A. Sales, Jan Seven, Kareen C. Vicentuan: **Natural Resource Management Strategies on Leyte Island, Philippines.** Berlin, 2001 S193
- Harald Braun**, Peter Till Baumann, Natascha Vogt, Doris Weidemann: **HIV/AIDS Prevention in the Agricultural Sector in Malawi. A Study on Awareness Activities and Theatre.** Berlin, 2001 S192
- Ivonne Antezana**, Arne Cierjacks, Miriam Hein, Gerardo Jiménez, Alexandra Rüth: **Diseño y Verificación de un Marco Metodológico para la Evaluación de Proyectos del Programa de Voluntarios de las Naciones Unidas - Evaluación del Proyecto Randi-Randi en Ecuador.** Berlin, 2001 S191
- Arne Cierjacks**, Tobias Flämig, Miriam Hein, Alexandra Rüth, Annette Wulf (Hrsg.): **Entwicklungspolitische Diskussionstage 2001.** Berlin, 2001 S190
- Gabriele Struck**, Fernando Silveira Franco, Natalie Bartelt, Bianca Bövers, Tarik Marc Kubach, Arno Mattes, Magnus Schmid, Silke Schwedes, Christian Smida: **Monitoramento Qualitativo de Impacto - Desenvolvimento de Indicadores para a Extensão Rural no Nordeste do Brasil.** Berlin, 2000 S189



- Ekkehard Kürschner**, Irene Arnold, Heino Güllemann, Gesa Kupfer, Oliver Wils: **Incorporating HIV/AIDS Concerns into Participatory Rural Extension. A Multi-Sectoral Approach for Southern Province, Zambia.** Berlin, 2000 S188
- Andreas Groetschel**, Ingrid Müller-Neuhof, Ines Rathmann, Hermann Rupp, Ximena Santillana, Anja Söger, Jutta Werner: **Watershed Development in Gujarat - A Problem-Oriented Survey for the Indo-German Watershed Development Programme (India).** Berlin, 2000 S187